

AR63

The logo for Camco is displayed in a large, white, sans-serif font. The letters 'c', 'a', 'm', 'c', and 'o' are stacked vertically, with 'c' and 'a' on the left, 'm' in the center, 'c' and 'o' on the right. The logo is set against a background of four overlapping geometric shapes: a large light blue trapezoid at the bottom, a medium blue trapezoid above it, a dark teal trapezoid to the left, and a medium teal trapezoid to the right. The shapes overlap to create a sense of depth.

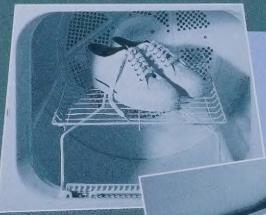
camco

2002 annual report

Profile

From its incorporation in 1977, Camco Inc. has become the largest Canadian manufacturer, marketer, exporter, distributor, and service provider of home appliances.

Camco has manufacturing facilities in Hamilton, Ontario and Montreal, Quebec, that produce ranges, refrigerators, dishwashers, and dryers. Camco also has a service network, run from our Customer Service Centre in Moncton, New Brunswick, of trained technicians for in-home service across Canada.



Four Year Statistical Review

<i>(in thousands of dollars, except for per share amounts)</i>	2002	2001	2000	1999
OPERATIONS				
Sales of products and services	\$ 665,238	\$ 617,182	\$ 697,196	\$ 638,336
Net income for the year	11,121	(3,995)	14,091	5,544
Percent to sales	1.7%	(0.6%)	2.0%	0.9%
Earnings per share	0.56	(0.20)	0.70	0.28
Return on shareholders' equity	27.5%	(13.6%)	39.1%	7.2%
Dividends paid	—	2,800	1,200	3,600
Dividends paid per share	—	0.14	0.06	0.18
BALANCE SHEET				
Working capital	(16,376)	(30,809)	(12,668)	(8,441)
Property, plant and equipment	77,812	88,419	91,789	94,004
Shareholders' equity				
Common shares	37,442	37,442	37,442	37,442
Retained earnings	2,950	(8,171)	(1,376)	39,743
	40,392	29,271	36,066	77,185
Number of shares outstanding <i>(in thousands)</i>	20,000	20,000	20,000	20,000
Book value per share	2.02	1.46	1.80	3.86

To Our Shareholders

The 2002 fiscal year was a much-improved period for Camco as the Company returned to profitability after the challenges of 2001. The principal factors that drove this performance were a robust Canadian appliance market, solid sales execution, stable operations in both Plants and continued focus on costs.

Canadian Appliance Sales

The Canadian appliance market grew a surprising 12% during 2002. Sales for the GE brand in Canada rose by more than 18%, demonstrating a significant shift towards higher value products. Central to this performance was growth in dishwashers, HandiHite refrigerators and dryers. The GE Max dishwasher was one of the most successful product launches in Camco's history. Offering state of the art electronics, the most versatile racking system, quiet performance and elegant styling, this platform exceeded estimates month after month. HandiHite refrigerator sales grew by 25% in Canada, continuing to demonstrate strong growth since it's inception in 1998. Late in 2002, Camco announced a new dryer program, called Sahara, targeted at the market for stand-alone dryers in Canada. Given Camco's world-class cost and quality position in dryer manufacturing, we expect our dryer models to continue to be our high growth product opportunity.

We continued to work with major retailers and builders in 2002 to redefine appliance merchandising and distribution, producing benefits for consumers and for our partners. Driven by Camco's innovative home delivery capability, The Home Depot grew to be one of our most significant accounts in Canada. In addition, we started our relationship as the exclusive major appliance supplier to Costco, and we continued with our long-term strategic partnership with The Hudson's Bay Corporation. Camco also grew the number of GE Appliance Centres operated by our dealer/partners across Canada from 40 to 49. Our Builder business flourished in 2002 as we continued to add leading builders such as Calgary's Jayman Homes to our list of partners.

Export and OEM Sales

Camco's export business from our Montreal facility regained momentum in 2002. Our export dryer sales to GE Consumer Products (GECP) grew significantly to 711,000 units, which was well ahead of 2001 but still behind the record set in 2000. Camco's intention is to continue to increase our share of GECP's dryer business by delivering superior quality, cost and innovation.

Unfortunately, export products from the Hamilton facility did not achieve a similar level of success in 2002. GECP sales of HandiHite refrigerators were essentially flat with 2001 levels, which was disappointing. CustomStyle refrigerator sales were also disappointing and well below the contractual minimum volumes agreed with GECP.

Service and Service Contracts

The market for appliance service in Canada continued to decline in 2002. This fall was driven by two powerful influences. First, appliance reliability has improved dramatically during the past decade, reducing the need for service calls or replacement parts. Secondly, appliance prices have declined so significantly in recent years that consumers are much more inclined to replace appliances rather than call for service when they do experience a failure. Given this environment, Camco's focus in 2002 was to reduce capacity and costs without impacting service levels.

Camco's Service Contract business has been a profitable addition to the Company for several years. Recently, our focus has been on growing sales in channels and products outside of the core major appliance market. To address these growth opportunities with more scale and expertise, on January 6, 2003, we announced the formation of Comerco Service Inc. This new organization is comprised of Camco's Service Protection Plus (SPP)

program, the brokerage and backroom capabilities of Comerco Brokerage Plus Inc., and the assets of Eastern Warranty Inc. We are very excited by the growth opportunities available to this new, integrated company, and we look forward to receiving significant benefits as a shareholder.



James R. Fleck, President and Chief Executive Officer

Plant Operations

The Montreal and Hamilton plant operations both ran well in 2002. In Montreal, productivity improvements offset price reductions in the market. Both dryer and dishwasher products experienced significant improvements in quality that was best demonstrated by a 15% reduction in GECP's already low US service call rate for Camco manufactured dryers.



Charles H. Hantho, Chairman

The Hamilton Plant operated well through a transition year. In 2002, Camco stopped manufacturing 16 and 18 cubic foot top mount refrigerators. The decision to cease production was made in 1999 in response to new Natural Resource Canada (NRCan) regulations mandating a 30% reduction in energy consumption by December 2002. The investment required by Camco to meet this target could not be justified, and as a result of our exit, no such units are manufactured in Canada.

2003 Priorities

Camco's priorities for 2003 are to drive growth in the Canadian market, increase dryer exports and focus on the strategic issues facing the Hamilton Plant and the Service business.

Our strategy for the Canadian market is to continue to build on our partnerships with leading retailers and builders to add value and to help increase their outlet share. We will continue to build our home delivery capability, as well as our web based technologies that allow our partners to work seamlessly with Camco. In terms of product, we will leverage the GECP system to source the most competitive products worldwide. We will continue to drive higher value added products, where the GE brand is most effective.

Our strategy for the export dryer business is straightforward – to exploit our position as the leading supplier of dryers to the GECP system through continued investment in innovation, cost and quality. The dryer business will be the focus of our investments during the next three years as we execute this strategy.

In an appliance market that is becoming increasingly global, the most significant challenge facing Camco is to determine a role for the Hamilton Plant. At current production levels,

the operations are not sustainable. As a result, the Company is currently evaluating four options including the development of additional product mandates, continuation of manufacturing at a reduced cost base, a sale of the facility, or a closure.

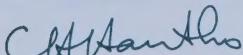
We anticipate another year of declining demand for consumer service and parts. The challenge in both of these businesses continues to be to position Camco as the service leader in Canada while restructuring the organization to match market requirements.

People

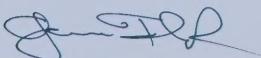
The Company's success in 2002 was driven by the creativity, energy and perseverance of the Camco team. The appliance industry has many challenges and, at Camco, our expectations for each other are very high. However, in the right culture, rising to any challenge can be fun and invigorating. We encourage people to take risks and try new things, and we take the time to celebrate our successes. We actively promote teamwork, recognizing that complex, new projects like direct to home delivery can only be implemented by the active participation of many people in many different functions. We respect work-family balance because we recognize that well-rounded employees are our most important assets.

Our focus on building a positive work atmosphere is paying off. Last year we completed an analysis of our employee attrition rate. Losing employees is very damaging to the organization, as it can take months or years to recruit or train a new person who may never be as effective as the one who left. We were very pleased to conclude that our attrition rate has declined steadily and significantly over a multi-year period. We will continue to build on this positive work culture at Camco, and to measure our performance.

In conclusion, thank you for your support in 2002. We look forward to 2003 with a clear focus on our priorities – driving growth in Canada, building our position as the primary dryer supplier to GECP and resolving the strategic options for the Hamilton Plant.



Charles H. Hantho
Chairman



James R. Fleck
President and Chief Executive Officer



Management Discussion and Analysis

Results of Operations – Overview

Financial Highlights

The Company returned to profitability in 2002 and recorded net income of \$11.1 million (\$0.56 per share) on sales of \$665 million. A net loss of \$4.0 million was recorded in 2001 principally as a result of a 10-week strike in the Montreal facility and the recognition of one-time start-up and restructuring costs. Full production coupled with new product introductions and a strong domestic market contributed to the Company's profit recovery.

Comparative results for 2002 and 2001 by quarter are:

(\$ millions except for per share data)	Sales	Income from Operations		Net Income	Income from Operations per Share		Net Income per Share	
March – 2001	\$ 138.9	\$ 1.4	\$ 0.8	\$ 0.07	\$ 0.04			
June – 2001	130.4	(6.4)	(4.2)	(0.32)	(0.21)			
September – 2001	168.7	0.3	(0.1)	0.02	(0.01)			
December – 2001	179.1	0.5	(0.5)	0.02	(0.02)			
Total 2001	617.1	(4.2)	(4.0)	(0.21)	(0.20)			
March – 2002	\$ 136.7	\$ 0.6	\$ 0.2	\$ 0.03	\$ 0.01			
June – 2002	175.5	5.1	2.9	0.26	0.15			
September – 2002	170.6	3.5	1.9	0.18	0.10			
December – 2002	182.4	10.2	6.1	0.50	0.30			
Total 2002	665.2	19.4	11.1	0.97	0.56			

Canadian and US Market Overview

In 2002, the Canadian major appliance market as reported by the Canadian Appliance Manufacturer's Association (CAMA), grew by 12.2% to 3.5 million units. This increase, which has not been seen in decades, was driven principally by new home construction and resale home activity. New home construction increased 25.9% as builders started 205,000 homes, townhouses, and condominiums during the year. December results, on an annualized, seasonally adjusted basis, showed 198,500 starts leading industry experts to believe that the high level of demand will continue into 2003. Resale housing activity in major markets ended the year with over 296,000 units being sold representing an increase of over 10.2%. Low mortgage rates, growing employment, and increased incomes are factors that contributed to the new home sales and resale activity.

As reported by Stevenson & Co., the US major appliance market was also strong in 2002 with growth of approximately 6.6% over the year to 41.1 million units. New home starts and resales were up 4.6% and 4.7% respectively as consumers took advantage of low mortgage rates.

Results of Operations – Statement of Income

Sales

The Company's revenues were \$665.2 million in 2002 up 7.8% from \$617.2 million in 2001. Domestic and export revenues were adversely impacted in 2001 by a 10-week labour disruption in the Montreal facility where dryers and dishwashers are manufactured. Export sales of \$266.4 million were up \$30.0 million (13%) from 2001. Despite general economic uncertainty in 2002, domestic demand remained very strong with sales of \$398.8 million compared to \$380.8 million in 2001.

Operating Costs

Total operating costs of \$644.5 million in 2002 were up \$27.1 million from \$617.4 million in 2001. The increase in operating costs is attributable to higher variable costs as a result of higher volume. Higher employee wages (which were approximately 3.5% greater than in 2002) were offset by operational productivity improvements.

Unusual Items

In 2002, three non-operational items of note were recorded:

1. On December 2, 2002, the Company received notification from the Financial Service Commission of Ontario approving the merger of two Company pension plans. As a result of the approval, the Company was able to reduce 2002 pension expense from \$5.1 million to \$2.6 million;
2. Under the supply agreement between the Company and the Consumer Products division of GE (GECP), GECP committed to purchase a minimum annual volume of CustomStyle™ refrigeration units through to December 31, 2005. GECP purchases of these units in 2002 were well below its contractual obligation. In December 2002, GECP agreed to pay Camco \$1.8 million in compensation for units not ordered;
3. As a result of discontinuing the manufacture of 16 and 18 cubic foot top-mount refrigerators in the Hamilton facility in 2002, the Company recorded \$1.4 million in severance, obsolescence, and asset write-down costs in the fourth quarter.

Interest and Other Expenses

Principally as a result of increased borrowings to finance working capital and capital investments, interest and other expenses increased from \$1.5 million in 2001 to \$1.7 million in 2002.

Income Taxes

On pre tax income of \$17.7 million, the Company recorded a tax expense of \$6.5 million, (an effective rate of 37%). In 2001, with a pre tax loss of \$5.7 million, the Company recorded a tax credit of \$1.7 million (an effective tax rate of 29.3%). The increase in the effective tax rate is principally attributable to large corporation and capital taxes that, in 2001, offset the federal and provincial tax credit recorded on the pre-tax income loss.

Results of Operations – Cash Flows

Overview

The Company ended the year with cash and cash equivalents on hand of \$3.7 million, which was down \$9.0 million from 2001. The principal activities affecting the Company's cash position were as follows:

Cash Flows from Operating Activities

Total cash used in operations amounted to \$13.9 million in 2002 compared to cash generated of \$15.7 million in 2001. There were three primary factors that contributed to the year over year variance:

1. Incremental cash used for working capital requirements amounted to \$23.0 million in 2002 versus \$16.7 million of cash generated in 2001. As a result of the Montreal strike in 2001, the Company invoked a cash management program that reduced inventories by \$15.2 million and increased accounts payable balances by \$9.9 million. Upon recovery from the strike in 2002, the Company increased inventory levels by \$11.1 million and reduced accounts payable balances by \$20.9 million. In addition, the Company's sundry receivable balance decreased in 2002 by \$6.9 million principally as a result of the collection of a temporary advance of \$6.6 million that was required in December 2001. The advance was required as collateral for a segment of the receivables sold under the securitisation program. These items were normally secured by a letter of credit that expired in December and was subsequently renewed in January 2002.
2. The second contributing factor that resulted in operational cash usage was the Company's pension funding obligations. In 2002, the Company contributed \$28.9 million in cash to pension plans versus \$19.2 million in 2001.
3. Increased working capital and pension cash requirements were offset by the generation of positive income (\$11.1 million) in 2002 versus a loss of (\$4.0 million) in 2001.

Cash Flows from Investing Activities

Total capital asset additions were \$6.7 million in 2002 versus \$13.7 million in 2001.

Approximately \$4.2 million was spent in the Montreal plant while \$2.5 million was invested in the Hamilton facility and other areas.

Cash Flows from Financing Activities

In 2002, the Company increased its net borrowings by \$10.8 million. The Company drew \$12.0 million from a new long-term debt facility, retired \$0.8 million of a Quebec Government loan, and reduced the amount drawn under its operating line by \$0.4 million. The Company anticipates that it will draw an additional \$3.0 million from its long-term debt facility in 2003 principally to fund expansions in the Montreal facility.

Unlike 2001, the Company did not pay any dividends in 2002. In prior years, the Company has used a dividend formula that is based on a percentage of the net income of the preceding year. Since the Company recorded a net loss in 2001, a dividend was not declared in 2002.

The Board of Directors, at a meeting held on February 27, 2003, elected not to declare a 2003 dividend on the Company's common shares. Pursuant to the Company's dividend policy, the Board has historically declared a dividend if the Company generates positive income in the preceding year; the amount of such dividend being based on the Company's ratio of average debt to average equity. After considering the Company's future cash requirements for capital investments, pension funding provisions, and uncertainties regarding the resolution of options for the Hamilton facility, the Board determined that it is in the best interests of the Company not to declare a dividend to preserve cash for future obligations.

Liquidity

Available Financial Resources

In addition to cash generated from operations, the Company currently has four sources of available credit to finance its working capital and investment requirements. The first is a \$40 million dollar revolving line of credit that is renewed on an annual basis. The existing agreement expires on July 11, 2003, and the Company currently expects to renew the

agreement. At December 31, 2002, \$7.6 million of the line of credit was drawn versus \$8.0 million in 2001. The second form of credit is a \$15 million term facility that the Company established in 2002. At December 31, 2002, \$12 million was drawn on this facility. The third form of credit is a \$0.8 million interest free note from the Governments of Quebec and Canada that was issued to finance the Company's investment in the Montreal facility's dryer program in 1993. The final annual instalment of \$0.8 million is due in October 2003. The fourth form of financing is two accounts receivable securitisation facilities. In the first facility, the Company sells eligible trade receivables on a revolving basis to a special purpose trust sponsored by a Canadian financial institution. On both December 31, 2001 and 2002, \$60 million in outstanding trade receivables were sold as part of the program. This agreement extends through to September 2003 and the Company expects to renew the agreement. The second securitisation program pertains to the sale of receivables for retailer floor plans. At December 31, 2002, \$4.7 million (2001: \$4.4 million) of receivables were sold in this program. This agreement was renewed in January 2003. If the securitisation facilities were terminated, the Company would need to arrange new credit or securitisation programs.

The Company's borrowing needs typically increase during the first half of the year due to the payment of prior year volume rebates, employee bonuses, the technology fee payment to GE Canada and an inventory build-up prior to the annual plant shutdowns in July. The availability of financing under the accounts receivable securitisation program is also lower in the first quarter of the year due to lower available receivables due to the seasonality of sales.

Contractual Obligations	Total	Payments Due by Period			
		Less than 1 year	1-3 years	4-5 years	Over 5 years
Long Term Debt	\$ 12.8	\$ 2.3	\$ 6.0	\$ 4.5	—
Capital Lease Obligations	—	—	—	—	—
Operating Leases	7.7	3.5	3.6	0.6	—
Unconditional Purchase Obligations	91.8	91.8	—	—	—
Other Long Term Obligations	—	—	—	—	—
Total Contractual Obligations	112.3	97.6	9.6	5.1	—

Exposure to Exchange Rate Fluctuations

The Company manages its exposure to exchange rate fluctuations through a periodic review of net commitments and the selective use of a variety of currency hedging instruments. For review and analysis on the Company's financial instruments, please see note 20 accompanying the financial statements.

Capital Resources

Short and Long Term Financing Requirements

The Company's future financing requirements will principally be dominated by two components. The first is investment in facilities, product development, capital, tooling, and cost reduction programs to ensure future quality, product feature, and cost competitiveness. In 2003, the Company anticipates that it will spend \$26.7 million in capital expansion, product, and productivity programs compared with \$15.5 million in 2002. The other major financial requirement will be the funding of the Company's pension plan deficiencies. Based on the December 31, 2001 actuarial valuation of the plans, the Company has a solvency deficit of \$48.9 million on assets of \$232.2 million and a going concern deficit of \$5.3 million. As a result of the requirement to fund solvency deficits over 5 years, the Company anticipates a \$28.0 million pension-funding requirement in 2003 versus \$28.9 million paid in 2002. Subject to the following paragraph, the Company anticipates that it will be able to meet its requirements from currently available financial resources however, in order to pursue other opportunities over and above those outlined above and to provide greater financial flexibility, the Company is currently exploring additional financing alternatives.

The Company is exploring various options pertaining to the Company's Hamilton manufacturing facility (See: Factors Affecting Current and Future Operations – Manufacturing Hamilton). Depending upon any decisions made with respect to the plant, the Company may need to renegotiate its existing credit facilities and/or obtain additional financing. No decision with respect to financing requirements has been made at this time.

Contractual Commitments	Total Amounts Committed	Amount of Commitment Expiration per Period			
		Less than 1 year		1-3 years	4-5 years
		Over 5 years			
Lines of Credit	\$ 55.0	\$ 41.5	\$ 6.0	\$ 7.5	—
Standby Letters of Credit	—	—	—	—	—
Guarantees	—	—	—	—	—
Standby Repurchase Obligations	—	—	—	—	—
Other Contractual Commitment	0.8	0.8	—	—	—
Total Contractual Commitments	55.8	42.3	6.0	7.5	—

Factors Affecting Current and Future Operations

The Company's strategic vision to maximize customer and shareholder value can be summarized in the following four elements:

Manufacturing: Produce products for the North American market where manufacturing competitive advantages exist and source non-manufactured products from the best global supplier;

Domestic Distribution: Maintain position as a leading full line marketer of major appliances in Canada, seeking opportunities to leverage the Company's Canadian distribution strengths and resources by selling distribution services, working with customers to define alternative retail formats, and offering complimentary products;

Service: Expand the In-home Service Repair business by utilizing the Company's national network of trained technicians and support facilities;

Business Development: Grow and diversify the revenue base through prudent acquisitions.

Manufacturing – Hamilton

The year 2002 was a period of stabilization for the Hamilton production operation. In 2001, numerous changes were undertaken to retool the refrigeration lines to meet new Department of Energy (DOE) guidelines. With a much more stable operation in 2002, the plant met production targets.

As of December 31, 2002, the Hamilton manufacturing facility continued to produce three lines of refrigeration products for the domestic and export market and range products for the Canadian market. The Company ceased production of 16 and 18 cubic foot top mount refrigeration models in 2002 because the investment required to meet new energy standards on these models was prohibitive to future manufacturing viability. The Company is purchasing its requirements for these products from GECP and other manufacturers.

The remaining refrigeration products manufactured in the facility are the CustomStyle™ model (a 22 cubic foot top freezer unit), the Handi-Hite™ model (an 18 cubic foot bottom freezer unit), and a 12 cubic foot top freezer model. Each of these models has historically been sold in Canada, however a significant market, particularly for the CustomStyle™ model, exists in the United States through GECP.

Each of the remaining product lines has significant uncertainties associated with it. The Company has been informed that GECP will be discontinuing the purchase of 12 cubic foot refrigeration models from the Company in the second quarter of 2003. The annual volume loss is estimated at 17% of total refrigeration production in the Hamilton facility. No replacement purchaser for this volume has been identified at this time. GECP has also informed the Company that it will be expanding its bottom mount refrigerator product offering in the United States during 2003 by purchasing a 20 cubic foot product from a new third party supplier. Although GECP has indicated that it expects to continue to purchase the 18 cubic foot Handi-Hite™ model from the Company, GECP has not made a firm volume commitment to the units they may purchase. The Company is concerned that the introduction by GECP of the new 20 cubic foot bottom mount refrigerator product may reduce export growth opportunities for the Handi-Hite™ product and impact future sales of the product to GECP. In addition, the CustomStyle™ refrigerator, on which

the Company has made significant capital and program expenditures, has not attained the market acceptance that was anticipated when the product was developed and launched. The product continues to require program expenditures to meet quality expectations and GECP's purchase commitment for this product expires on December 31, 2005.

The Company is currently exploring options with respect to the Hamilton manufacturing facility. These options include the development of additional product mandates for the plant, continuation of manufacturing at the plant on the same or a reduced basis, a sale of the facility, or closure of the plant. Each of these options involves consideration of a number of different factors. A decision to manufacture new products could involve significant expenditures on equipment, facilities and training. A sale or closure of the plant or a reduction in its operations could result in a write down of asset values and the incurrence of costs associated with reducing the size of the work force at the facility. No decision on these options has been made at this time.

Manufacturing – Montreal

In 2002, the Montreal facility experienced both domestic and export volume recoveries from the 10-week labour disruption in 2001. The facility re-established credibility with its principal customers by achieving significant improvements in quality, productivity, and cost reductions.

In the spring of 2002, the Montreal plant completed a \$3.0 million investment in a new high-end dishwasher platform known as GE Max™ which has achieved "Energy Star" rating for both the US and Canadian markets. This investment also positions the Company well for further exports to GECP pending US market demands. In late 2002, the Montreal plant began production of a new clothes dryer model known as "Edison". This new product was launched in January 2003 and is a product extension of the "Wizard" model launched in 2001.

A significant portion of the production in the Montreal facility is sold to GECP. The Company and GECP are parties to a supply contract under which GECP has committed to purchase a minimum volume of dryers. The Company fulfilled its supply obligations under the agreement during 2002. The agreement expires on December 31, 2003, and discussions relating to the extension of the agreement are continuing.

Canadian Distribution

The Canadian retail and builder markets were characterized by significant growth and increased competition in 2002. Asian-based manufacturers increased their position in the Canadian market, at the expense of North American manufacturers, through aggressive pricing strategies. Competition among retailers also intensified with several major new participants entering the market.

By offering products from our own manufacturing facilities, from GE and its affiliates, and from other companies around the world, the Company continued to market a full line of appliances to all customer segments. With continued manufacturing rationalization, finished goods purchased by the Company from third parties continues to grow as a percentage of total Canadian sales.

The Company's distribution agreement with Amana was concluded on December 31, 2001, following Maytag's acquisition of the company. The Company continues to seek similar relationships with other manufacturers to expand its position as the leading full line marketer, distributor, and servicer of major appliances in Canada.

During 2002, the Company continued to invest in the development of 'value-added' services to support its customer base. Significant progress was made in the area of 'home delivery', which is now performed by the Company on behalf of customers in all channels. The Company's Customer Centre in Moncton and strategic investments in systems contributed to this process.

In May 2002, the Company also launched, on a national basis, its business-to-business extranet allowing retail customers to access product and inventory information and place orders on-line. This allows customers and the Company sales resources to work with increased effectiveness.

The Company also continued to invest in its website, www.geappliances.ca. Consumer traffic increased significantly again in 2002. Published research in Canada continues to show the importance of the internet in pre-purchase information gathering.

On August 1, 2000, the Canadian International Trade Tribunal (CITT) found that the dumping of certain top-mount refrigerators, electric household dishwashers, and gas and electric laundry dryers made by or on behalf of Whirlpool and White Consolidated Industries that were exported from the United States, had caused injury to the Company and issued an order to that effect. Two separate binational panels under NAFTA reviewed and affirmed on January 16, 2002 and April 15, 2002, respectively, the decisions of the CITT on injury and the final determination of dumping of the Commissioner of the Canada Customs and Revenue Agency. The Company has obtained some modest benefits from these rulings, but overall, is not completely satisfied with the level of protection. The Company continues to monitor market activities and is working with relevant authorities to achieve stronger enforcement.

Service Business

The Company's in-home Service Business faces the challenges of a declining market due to improved product quality and the growing bias of consumers to replace rather than repair older appliances. Despite this industry trend, the Company's Service Business enjoyed significant margin improvement in 2002 due to market share growth in renewal parts, tight cost controls, and e-productivity improvements driven by technology investments made in 2001.

New handheld computers for technicians enable electronic dispatching and capture of detailed work order information. Expansion of the company's internet application for appliance parts provided customers with the opportunity to access pricing, availability, drawing number information, and to place orders on-line 24 hours a day, 7 days a week. Almost twenty percent of orders are now received on-line and this number is growing steadily. Technology investments in the central parts warehouse has enabled consistent same-day shipping over the past 15 months thereby enhancing customer confidence and loyalty.

Business Development

The Company's extended warranty business entered into a new joint venture agreement with Comerco Brokerage Plus Inc. on January 1, 2003. The new joint venture, Comerco Services Inc., will be based in Laval, Quebec, and will offer the capability of formulating, implementing

and servicing extended warranty programs across Canada and the U.S. This venture will combine the Company's marketing and product development capabilities with Comerco Brokerage's brokerage and contract administration expertise.

Other Factors Affecting Current and Future Operations

The Appliance Market

There are a number of risks inherent in the appliance market that the Company faces. Consumers consistently require improvements in product features, quality and price that require continuous investment in product development. With the reduction in trade barriers throughout the 1990's and the subsequent market globalization, industry overcapacity exists forcing manufacturers to rationalize operations. Although the Company's domestic sales are not dependent on any single customer, its export sales are primarily to the Consumer Products Division of General Electric Company (GECP). The Company has two significant supply agreements with GECP:

- The current dryer supply agreement, reached in March 1999, is effective through to December 31, 2003. This agreement provides for the Company to supply certain models of dryers to GECP with purchase guarantees of a minimum quantity of 2.7 million dryers.
- The second agreement reached in 1996 running through to December 31, 2005, provides for the Company to supply to GECP CustomStyle™ refrigerator products from its Hamilton facility.

The Company's ability to maintain this relationship with GECP and to profitably sell products is dependent on the Company being competitive in price, quality, features and delivery in the North American market.

Asian Entrants

In recent years, a number of Asian manufacturers have entered the Canadian major appliance market. The entrance of these new suppliers has intensified pricing pressures in a market that has already undergone a number of structural changes as a result of North American rationalisation.

Environment Legislation - Hydrochlorofluorocarbon (HCFC)

HCFC is a substance that depletes the ozone layer and is used in the manufacturing of refrigeration products. The Montreal Protocol, which was endorsed by the Canadian Government, calls for an HCFC reduction of 35% by the end of 2004 and a 65% reduction by the end of 2010. In the U.S., the Environmental Protection Agency (EPA) has legislated the banishment of certain HCFC's by January 1, 2003. In order to comply with the 2003/4 EPA and Montreal Protocols, the Company completed refrigeration product conversions in 2002.

GSW Litigation

GSW Inc. ("GSW"), which holds 20% of the Company's shares, served the Company's majority shareholder, GE Canada and its parent GE with a statement of claim in late 2000 alleging that GE Canada and GE have dealt with the Company in a manner that has been oppressive to the Company's minority shareholders. In the statement of claim, GSW has requested an order that GE Canada or GE make an offer to GSW and other minority shareholders to purchase their shares at a value to be determined by the court. Although the Company was initially named as a defendant in the proceeding, no claim was made against or relief sought from Camco. GSW and GE have subsequently agreed that the Company be removed as a party from the claim. The action could take several years to resolve and is not expected to effect the day-to-day operations of the Company's business.

Patents and Trademarks

The Company entered into technology, trademark and patent licensing agreements with GE and GE Canada dated January 1, 1977. During 1993, GE and GE Canada agreed with the Company to extend the minimum term of the agreements from 1998 to January 1, 2006, and to provide that the agreements may only be terminated with at least six years notice. Under the terms of the agreements, the Company has been granted rights to Canadian patents and other technology and intellectual property of GE and GE Canada relating to the design, manufacture, and production of major appliances. The Company does not have any rights in GE patents or trademarks outside of Canada. The Company is also the licensee of the GE and Hotpoint trademarks for use in connection with the sale of major appliances in Canada. The Company owns the Moffat and McClary trademarks.

Labour Relations

In 2001, agreements extending to 2004 were renewed with all unions representing Company employees.

Related Party Transactions

General Electric Canada Inc. ("GE Canada"), a subsidiary of the General Electric Company ("GE"), owns 51% of the common shares of the Company. The Company has entered into agreements with GE Canada and GE which grant the Company a license to use certain GE Canada and GE trademarks, access to technical information of GE Canada and GE relating to the design, manufacture and production of major appliances, as well as a non-exclusive license to use GE Canada and GE patents.

The compensation payable by the Company to GE Canada pursuant to these agreements is an annual fee equal to one percent of the net sales billed less outbound transportation in each year during the term of the agreements excluding sales of: (a) large capacity dryers, (b) CustomStyle™ refrigerator, (c) service parts sold or otherwise disposed of by the Company, and (d) product types not manufactured by GE and on which the Company pays royalties to some other person. During the fiscal year ended December 31, 2002, the amount of \$4.1 million was paid or payable to GE Canada by the Company under these agreements. During the same period, the Company made sales to and purchases from GE Canada and GE of products, components and services in the ordinary course of business.

The Board of Directors annually reviews a summary of the payments to and received from GE Canada and GE for products, components and services purchased or rendered. In the aggregate, sales were \$253 million (2001: \$224 million) and purchases were \$118 million (2001: \$86 million). In light of the business relationships between the Company and its significant shareholder, GE, the Special Committee of the Board of Directors fulfils an important role in reviewing certain transactions and formulating policies and plans governing arrangements with GE Canada, its parent company GE and their respective affiliates. In particular, the Special Committee reviews and instructs management with respect to negotiations of multi-year agreements valued at greater than \$5.0 million and provides guidance and reviews summaries of other transactions with GE Canada, GE and their respective affiliates.

Critical Accounting Policies

The notes to Camco's December 31, 2002, financial statements outline the Company's significant accounting policies. The policies discussed below are considered particularly important, as they require management to make significant judgements, some of which may relate to matters that are inherently uncertain:

Allowances for Future Warranty Claims

Anticipated future costs of product warranties are expensed in the year the product is sold or as soon as a specific issue is identified. The balance of the reserve is management's best estimate of warranty liabilities for in-service products that are within warranty periods. The reserve is based on historical repair frequencies and costs.

Pension and Other Future Employee Benefits

The Company's pension and other post retirement benefit expenses are calculated by actuaries based on assumptions determined by management. These assumptions include the long-term rate of return on pension assets, the rate of future compensation increases, discount rates for pension and other future employee benefit obligations, and health care inflation trends. Additional information regarding the accounting for pension and other post retirement benefit expenses is contained in note 16 of the financial statements.

For both warranty and post retirement benefit expenses, if actual experience differs from assumptions made, future expenses could increase or decrease.

Corporate Governance

Corporate Governance

The elements of the Company's vision have been developed in concurrence with the objectives of the Board of Directors to realize maximum shareholder value. Detailed corporate governance disclosure, as it relates to the Board of Directors, is incorporated into Camco's 2002 Management Proxy Circular.

The Company's MD&A includes statements and expectations about future performance that are based on assumptions, uncertainties, and management's best estimates of future events. As a result, readers are cautioned that actual results may differ from expected results.

Auditors' Report

To the Shareholders of Camco Inc.

We have audited the balance sheet of Camco Inc. as at December 31, 2002 and the statements of operations and retained earnings (deficit) and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at December 31, 2002 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

The financial statements as at December 31, 2001 and for the year then ended were audited by other auditors who expressed an opinion without reservation on those statements in their report dated January 18, 2002.

Deloitte & Touche LLP

Chartered Accountants

Mississauga, Ontario

January 17, 2003

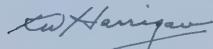


Balance Sheet

As at December 31, 2002 (in thousands of dollars)

	2002	2001
ASSETS		
Current Assets		
Cash and cash equivalents	\$ 3,724	\$ 12,728
Accounts receivable – trade (Note 4)	884	3,736
Accounts receivable – other (Note 3)	7,547	14,495
Inventories (Note 5)	58,441	47,311
Future income taxes (Note 12)	17,527	16,033
Prepaid expenses and other assets	4,349	2,979
	<u>92,472</u>	<u>97,282</u>
Future Income Taxes (Note 12)	–	3,527
Property, Plant and Equipment (Note 7)	77,812	88,419
Accrued Benefit Asset (Notes 8 and 16)	44,351	18,048
	<u>\$ 214,635</u>	<u>\$ 207,276</u>
LIABILITIES		
Current Liabilities		
Operating line of credit	\$ 7,585	\$ 8,000
Current portion of long-term debt (Note 9)	2,296	796
Accounts payable and accrued liabilities	85,940	93,495
Due to affiliates, net (Note 14)	11,750	25,126
Income taxes payable	1,277	674
	<u>108,848</u>	<u>128,091</u>
Future Income Taxes (Note 12)	3,198	–
Long-Term Debt (Note 9)	10,500	796
Other Long-Term Liabilities (Note 16)	51,697	49,118
	<u>174,243</u>	<u>178,005</u>
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Common shares		
Authorized – unlimited		
Issued and outstanding – 20 million shares	37,442	37,442
Retained earnings (deficit)	2,950	(8,171)
	<u>40,392</u>	<u>29,271</u>
	<u>\$ 214,635</u>	<u>\$ 207,276</u>

Approved on behalf of the Board



Kenneth Harrigan, Director



James Fleck, Director

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

Statements of Operations and Retained Earnings (Deficit)

Year ended December 31, 2002 (in thousands of dollars)	2002	2001
SALES OF PRODUCTS AND SERVICES	\$ 665,238	\$ 617,182
Operating Costs		
Employee compensation including benefits	145,986	136,023
Material, supplies, services and other costs	498,526	481,410
	644,512	617,433
Income (Loss) From Operations Before Start-up		
Costs and Restructuring Costs	20,726	(251)
Refrigeration Start-up Costs (Note 10)	—	1,419
Restructuring Costs (Note 11)	1,356	2,489
Income (Loss) From Operations	19,370	(4,159)
Interest and Other Expenses, net	(1,718)	(1,495)
Income (Loss) Before Income Taxes	17,652	(5,654)
Income Taxes (Note 12)	(6,531)	1,659
NET INCOME (LOSS)	\$ 11,121	\$ (3,995)
Earnings (Loss) Per Share, Basic and Diluted (Note 13)	\$ 0.56	\$ (0.20)
Deficit, Beginning of Year	\$ (8,171)	\$ (1,376)
NET INCOME (LOSS)	11,121	(3,995)
Dividends, declared and paid	—	(2,800)
RETAINED EARNINGS (DEFICIT), end of year	\$ 2,950	\$ (8,171)

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

Statement of Cash Flows

Year ended December 31, 2002 (in thousands of dollars)

	2002	2001
OPERATING ACTIVITIES		
Net income (loss)	\$ 11,121	\$ (3,995)
Add items not affecting cash		
Depreciation and amortization	16,498	17,056
Post employment benefits	(7,514	8,031
Future income taxes	5,231	(358)
	40,364	20,734
Net (increase) decrease in working capital (Note 6)	(23,028)	16,731
Post employment benefits funding	(31,238)	(21,722)
	(13,902)	15,743
INVESTING ACTIVITIES		
Property, plant and equipment additions	(6,719)	(13,686)
Property, plant and equipment disposals	828	-
	(5,891)	(13,686)
FINANCING ACTIVITIES		
Dividends	-	(2,800)
Sale of accounts receivable	-	5,000
Increase (decrease) in borrowings	11,204	(13,296)
Increase (decrease) in operating line	(415)	8,000
	10,789	(3,096)
DECREASE IN CASH AND CASH EQUIVALENTS		
	(9,004)	(1,039)
Cash and Cash Equivalents, beginning of year	12,728	13,767
CASH AND CASH EQUIVALENTS, end of year	\$ 3,724	\$ 12,728

Cash flows include the following elements:

Interest paid	\$ 1,266	\$ 1,317
Income taxes paid	\$ 186	\$ 982

The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

Notes to Financial Statements

1. Nature Of Business

Camco Inc. ("the Company") is incorporated under the laws of Canada. The Company's majority shareholder is General Electric Canada Inc. ("GE") and its largest minority shareholder is GSW Inc. The outstanding common shares of the Company are listed on the Toronto Stock Exchange. The Company manufactures and distributes major household appliances in Canada and also exports product primarily to the United States.

2. Significant Accounting Policies

Sales of products and services

Sales of products and services to customers are reported when title to products passes to the customer or when services are performed. Sales are net of customer volume rebates and cash discounts.

Cash and cash equivalents

Cash is represented by cash on hand. Cash equivalents are short term, highly liquid investments that are readily convertible to known amounts of cash, have a maturity of less than 3 months, and are subject to an insignificant risk of change in value.

Inventories

Raw materials and work in progress inventories are recorded at the lower of cost and replacement cost. Finished goods inventories are recorded at the lower of cost and net realizable value. Cost is determined using the first-in, first-out method and comprises the cost of material, direct labour and applied manufacturing overhead.

Property, plant and equipment

Property, plant and equipment are stated at cost less related investment tax credits and government incentives.

Property, plant and equipment are depreciated using a sum of the years' digits method based on the estimated useful lives of the assets as follows:

Buildings	10 to 40 years
Machinery and equipment	4 to 20 years

Tooling and software expenditures over \$2.5 are capitalized and amortized over 5 years using the straight-line method. Maintenance and repair expenditures are expensed as incurred.

Income taxes

The Company follows the liability method of income tax allocation. Under this method, future tax assets and liabilities are determined based on differences between the financial reporting and tax bases of assets and liabilities, and measured using the substantively enacted tax rates and laws that will be in effect when the differences are expected to reverse. The Company provides a valuation allowance to reduce future tax assets when it appears more likely than not that the asset will not be realized.

Product warranty costs

A provision for potential warranty claims is provided for at the time of sale, based on warranty terms and prior claims experience.

Foreign currency translation

Foreign currency monetary assets and liabilities are translated at the rate of exchange prevailing at the balance sheet date. Foreign currency revenues and expenses are translated at the rates prevailing at the transaction date. Gains and losses on current monetary assets and liabilities resulting from the translation of foreign currencies are recognized in the statement of operations during the year in which they arise.

Securitisations

Effective July 1, 2001, the Company adopted Canadian Institute of Chartered Accountants Accounting Guideline 12, Transfers of Receivables, (AcG 12), for its Receivables Purchase and Sale Agreements. The guideline addresses the accounting requirements for the transfer and servicing of receivables. AcG 12 is to be applied on a prospective basis. In accordance with the provisions of AcG 12, a portion of the securitisation portfolio continues to be accounted for and disclosed under the previously applicable accounting guidance.

Under AcG 12, transfers are accounted for as sales when the Company is considered to have surrendered control over the transferred accounts receivables and receives proceeds, other than a beneficial interest in the assets sold. Losses on these transactions are recognized as other expenses and are dependent in part on the previous carrying amount of the receivables transferred, which is allocated between the receivables sold and the retained interest, based on their relative fair value at the date of the transfer. The Company determines fair value based on the present value of future expected cash flows using management's best estimates of key assumptions such as discount rates, weighted average life of accounts receivable, and credit loss ratios. The receivables are transferred on a fully serviced basis. The Company recognizes a servicing liability on the date of the transfer and amortizes this liability to income over the expected life of the transferred receivables.

Employee benefit plans

The Company accrues its obligations under employee benefit plans and the related costs, net of plan assets. The Company has adopted the following policies:

The cost of pensions and other retirement benefits earned by employees is actuarially determined using the projected benefit method pro rated on service and management's best estimate of expected plan investment performance, salary escalation, retirement ages of employees and expected health care costs.

For the purpose of calculating the expected return on plan assets, those assets are valued at fair value.

Past service costs from plan amendments are amortized on a straight-line basis over the average remaining service period of employees active at the date of amendment.

Net actuarial gains (losses) over 10% of the benefit obligation or the fair value of plan assets are amortized to operations over the average remaining service period of active employees. The average remaining service period of active employees covered by the Company's benefit plans is 13 years.

Stock-based compensation

Effective January 1, 2002, the Company adopted CICA 3870, Stock-based Compensation and Other Stock-based Payments. This standard establishes standards for the recognition, measurement and disclosure of stock-based compensation and other stock-based payments made in exchange for goods and services. The standard requires that all stock-based awards made to non-employees be measured and recognized using a fair value based method. The standard encourages the use of a fair value based method for all awards granted to employees, but only requires the use of a fair value based method for direct awards of stock, stock appreciation rights, and awards that call for settlement in cash or other assets. Awards that a company has the ability to settle in stock are recorded as equity, whereas awards that the entity is required to or has a practice of settling in cash are recorded as liabilities.

The Company offers Stock Appreciation Rights ("SARs"), the details of which are described in Note 17.

The Company has historically accounted for these SARs according to the requirements of 3870, as such, no transition adjustment is recorded upon adoption.

Use of estimates

The preparation of financial statements in accordance with Canadian generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions. These estimates and assumptions affect the reported amounts of assets and liabilities, disclosures of contingencies at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from the estimates.

3. Accounts Receivable

The "accounts receivable – other" balance of \$7,547 (2001 - \$14,495) has decreased principally as a result of two items. The first is a temporary advance of \$6,549 that was required in 2001 as collateral for a segment of the receivables sold under the securitisation program. These items are normally secured by a letter of credit that expired in December and was subsequently renewed in January 2002. The second item of \$2,100 was amounts due for returned products, as a result of the cancellation of the Company's Canadian distribution agreement with Amana in December 2001.

4. Securitisations

(a) Under an agreement dated September 28, 1995, the Company may sell up to \$60 million of non-interest bearing trade receivables to a securitisation trust on a revolving basis. The Company retains an interest in the transferred receivables equal to the amount of the required reserve amount. Pursuant to the agreement, the Company continues to service the pool of receivables and its interest in collections is subordinated to the trust's interest. The purchaser will re-invest the funds from collections in the purchase of additional interests in the Company's receivables until the expiration of the agreement on September 27, 2003. As of December 31, 2002, the outstanding balance of the securitized receivables is \$60,000, of which \$45,500 continues to be accounted for under the previously applicable guidance. The servicing liability outstanding with respect to the transfers accounted for under AcG 12 is nominal as at December 31, 2002. For the year ended December 31, 2002, the Company recognized a pre-tax loss of approximately \$1,900 relating to these transfers.

(b) Under an agreement dated September 22, 2000, the Company may sell receivables related to the floor stock receivables for a specific customer to a third party. On January 22, 2002, the Company sold \$4,334 of such non-interest bearing trade receivables, all of which were outstanding on December 31, 2002.

The Company estimates the fair value of its retained interest and computes the loss on sale using a discounted cash flow model. The key assumptions underlying these models are:

Cost of funds	3.16 – 5.00%
Weighted average life in days	37 – 365 days
Average credit loss ratio	1%
Servicing fee liability	2%

The sensitivity of the current fair value of the retained interest or residual cash flows for each agreement to an immediate 10 percent and 20 percent adverse change in each of the above assumptions is not significant.

The table below shows certain cash flows received from and paid to the securitisation trusts for the year ended December 31, 2002:

Proceeds from new securitisation	\$ 4,334
Proceeds from revolving reinvestment of collections	\$ 709,834

At December 31, 2002, the Company has recorded the following amounts:

Accounts receivable – trade and due from affiliates	\$ 69,307
Less: securitized receivables	\$ (64,334)
	\$ 4,973

The \$4,973 is recorded within accounts receivable – trade and due from affiliates and includes a retained interest in the transferred receivables of approximately \$3,600. The greater than 90 day balance outstanding at December 31, 2002 is \$1,569. Credit losses for the year were \$625.

5. Inventories

	2002	2001
Finished goods	\$ 44,107	\$ 32,663
Raw materials and work in progress	14,334	14,648
	\$ 58,441	\$ 47,311

6. Change In Working Capital

Change in working capital includes changes in the following accounts:

	2002	2001
Accounts receivable – trade	\$ 2,852	\$ 6,363
Accounts receivable – other	6,948	(11,006)
Inventories	(11,130)	15,246
Prepaid expenses and other assets	(1,370)	(533)
Accounts payable and accrued liabilities	(7,555)	3,891
Income taxes payable	603	(3,230)
Due to affiliates	(13,376)	6,000
Net (decrease) increase in working capital	\$ (23,028)	\$ 16,731

7. Property, Plant and Equipment

	2002		
	Accumulated Depreciation	and Amortization	Net Book Value
	Cost	Amortization	Value
Land	\$ 3,577	\$ –	\$ 3,577
Buildings	35,270	20,070	15,200
Machinery and equipment	146,748	101,708	45,040
Software	9,913	6,285	3,628
Tooling	29,749	19,382	10,367
	\$225,257	\$147,445	\$ 77,812

	2001		
	Accumulated Depreciation	and Amortization	Net Book Value
	Cost	Amortization	Value
Land	\$ 3,577	\$ –	\$ 3,577
Buildings	34,709	18,618	16,091
Machinery and equipment	144,415	95,941	48,474
Software	9,627	4,533	5,094
Tooling	28,549	14,231	14,318
Construction-in-progress	865	–	865
	\$221,742	\$133,323	\$ 88,419

The estimated amount required to complete approved capital projects as at December 31, 2002 is \$723 (2001 - \$1,672). In addition, the Company has commitments of approximately \$723 (2001 - \$1,262) associated with these capital projects.

8. Accrued Benefit Asset

The accrued benefit asset comprises the cumulative excess of pension funding over pension expense at December 31.

9. Financing Arrangements

At December 31, 2002, the Company had credit facilities consisting of:

- (a) Operating line of credit of up to \$40,000 (2001 - \$35,000), of which \$7,585 was drawn at December 31, 2002, in addition to letter of credits of \$6,911 that were outstanding at December 31, 2002. At the option of the Company, the operating line of credit may be used by requesting prime rate advances in Canadian dollars, bankers acceptances in Canadian dollars, base rate advances in U.S. dollars, LIBOR advances in U.S. dollars, or Letters of Credit in either Canadian or U.S. dollars.
- (b) In December 1993, the Government of Canada and the Government of Quebec offered a repayable interest free loan up to a maximum of \$4,000 to the Company to implement and complete the dryer leadership project no later than October 1, 1997. The Company received a total of \$3,980. The loan is to be repaid in five annual installments of \$796 beginning October 1, 1999.
- (c) A \$15,000 term loan with a major Canadian chartered bank, of which \$12,000 was drawn at December 31, 2002. The Company will be required to make equal quarterly repayments through 2008, commencing in 2003.

The interest rate on the operating line of credit for prime based loans is Canadian prime plus 2%. The interest rate on the operating line of credit for bankers acceptances, base rate advances and LIBOR advances is the applicable rate at the time of application. The interest rate on the term loan is bankers acceptance plus 2.25%.

Long-term debt comprises:

	2002	2001
Term loan	\$ 12,000	\$ -
Government loans	796	1,592
	12,796	1,592
Less current portion	2,296	796
	\$ 10,500	\$ 796

The Company has agreed to meet certain financial covenants and conditions with respect to their operating line of credit and term loan, all of which have been satisfied at December 31, 2002. The Company has pledged substantially all assets as collateral for the operating line of credit.

Interest expense on financing arrangements approximated \$1,103 (2001 - \$1,435).

10. Refrigeration Start Up Costs

In 2001, the Company incurred \$1,419 in start up costs primarily comprising labour expenditures, relating to the launch of the new Department of Energy compliant refrigerators.

11. Restructuring Costs

During 2002, restructuring costs totaling \$1,356 (2001 - \$2,489) were incurred. The 2002 costs comprise three components all relating to the exit of 16 and 18 cubic foot refrigeration manufacturing in the Hamilton facility. Specifically, these costs include severance, property, plant and equipment charges, and inventory charges.

12. Income Taxes

The Company's effective income tax rate is derived as follows:

	2002	2001
Combined basic federal and provincial income tax rates	37.0%	39.4%
Manufacturing and processing allowance	(3.4%)	(5.1%)
Large corporation tax	0.9%	(2.7%)
Other items	2.5%	(2.2%)
Effective tax rate	37.0%	29.4%
Represented by:		
Current income tax expense (recovery)	\$ 411	\$ (212)
Future income tax expense (recovery)	6,120	(1,447)
Income tax expense (recovery)	\$ 6,531	\$ (1,659)

The composition of the Company's net future income tax assets and liabilities is as follows:

	2002	2001
Current future income tax assets		
Accrued charges not currently deductible for tax	\$ 8,697	\$ 7,878
Research and development investment tax credits	6,656	6,257
Other	2,174	1,898
Net current future income tax assets	\$ 17,527	\$ 16,033
Non-current future income tax assets (liabilities)		
Property, plant and equipment	\$ (2,833)	\$ (4,225)
Research and development investment tax credits	(2,107)	(1,968)
Post employment benefits	1,742	9,720
Net non-current future income tax assets (liabilities)	\$ (3,198)	\$ 3,527

13. Earnings Per Share

Earnings per share has been calculated as follows:

	Earnings (Numerator)	Shares (Denominator)	Weighted Average Per Share Amount
2002	\$ 11,121	20,000	0.56
2001	\$ (3,995)	20,000	(0.20)

The Company has no convertible instrument that would be included in calculating diluted EPS.

14. Related Party Transactions

The Company has entered into various supply agreements with the Consumer Products Division of GE ("GECP"). The agreement to supply GECP with dryers expires on December 31, 2003. Management expects that this agreement will be renewed through 2006. The agreement to supply GECP with CustomStyle refrigerators, which includes minimum purchase commitments, expires on December 31, 2005. GECP has also informed the Company that it will be discontinuing its purchase of 12 cubic foot refrigeration models in the second quarter of 2003. Management has not yet identified a replacement purchaser for this volume.

The Company's total annual volume of transactions with GE and its wholly-owned affiliates were as follows:

		2002	2001
Purchase of finished goods, parts and services	\$ 117,963	\$ 85,599	
Sale of products	252,699	224,174	
Technology fees due to GE Canada	4,095	3,722	
Amounts due to GE and its affiliates at year end were:			
Purchase of finished goods, parts and services	7,655	21,404	
Technology fees due to GE Canada	4,095	3,722	
	\$ 11,750	\$ 25,126	

15. Research And Development

The Company recorded \$2,550 (2001 – \$5,200) of research and development expenses on which it earned federal and provincial investment tax credits of approximately \$510 (2001 – \$1,040).

16. Employee Benefit Plans

The Company has a number of defined benefit plans providing pension, other retirement and post-employment benefits to most of its employees. Information about the Company's defined benefit plans and post employment plans, in aggregate, is as follows:

	Pension Benefit Plans 2002	/	Other Benefit Plans 2002	Pension Benefit Plans 2001	Other Benefit Plans 2001
Accrued benefit obligation					
Balance at beginning of year	\$ 241,049		\$ 49,118	\$ 223,110	\$ 46,688
Current service cost	5,282		1,198	4,960	1,318
Interest cost	16,381		3,740	16,001	3,595
Employee contributions	92		—	108	—
Plan amendments	677		—	10,439	—
Benefits paid	(17,491)		(2,383)	(15,431)	(2,531)
Actuarial loss	5,927		24	1,862	48
Balance at end of year	251,917		51,697	241,049	49,118
Plan assets					
Fair value at beginning of year	218,794		—	221,486	—
Actual return on plan assets	(18,436)		—	(6,560)	—
Employer contributions	28,861		2,383	19,191	2,531
Employee contributions	92		—	108	—
Benefits paid	(17,491)		(2,383)	(15,431)	(2,531)
Fair value at end of year	211,820		—	218,794	—
Funded status plan deficit	(40,097)		(51,697)	(22,255)	(49,118)
Unamortized net actuarial loss	75,018		—	33,293	—
Unamortized past service cost	9,430		—	9,596	—
Valuation allowance	—		—	(2,586)	—
Accrued benefit asset (liability), net of valuation allowance	\$ 44,351		\$ (51,697)	\$ 18,048	\$ (49,118)

The significant actuarial assumptions adopted in measuring the Company's accrued benefit obligations are as follows:

	Pension Benefit Plans 2002	Other Benefit Plans 2002	Pension Benefit Plans 2001	Other Benefit Plans 2001
Discount rate	6.75%	6.75%	7.00%	7.00%
Expected long-term rate of return on plan assets	8.25%	—	8.25%	—
Rate of compensation increase	3.50%	3.00%	3.50%	3.00%

The Company's net benefit plan expense is as follows:

	Pension Benefit Plans 2002	Other Benefit Plans 2002	Pension Benefit Plans 2001	Other Benefit Plans 2001
Current service cost	\$ 5,282	\$ 1,198	\$ 4,960	\$ 46,688
Interest cost	16,381	3,740	16,001	3,595
Expected return on plan assets	(18,537)	—	(18,733)	—
Amortization of net actuarial loss	1,175	24	785	48
Amortization of past service costs	837	—	—	—
Valuation allowance	(2,586)	—	57	—
Net benefit plan expense	\$ 2,552	\$ 4,962	\$ 3,070	\$ 4,961

17. Stock-based Compensation

The Company provides SARs, the purpose of which is to provide incentives to retain high potential, high value employees; to recognize and reward their significant contributions to the long-term success of the Company; and to align their interests more closely with the shareholders of the Company.

The Company measures compensation cost associated with its SARs based on the difference between the quoted market value of the underlying shares of the Company's stock and the exercise/strike price.

This amount is accrued over the vesting period of the related SAR.

SARs are awarded to employees on an annual basis with an exercise price equal to the market rate of the Company's stock on the day of issuance. The SARs expire 5 years after the grant date.

18. Lease Commitments

The future minimum lease payments for each of the next five years and thereafter under operating leases are as follows:

	2003	\$ 3,499
2004		2,381
2005		1,185
2006		575
2007		48
<u>2008 and thereafter</u>		<u>—</u>
		\$ 7,688

19. Foreign Currency

The U.S. dollar denominated accounts receivable and accounts payable at December 31, 2002 and 2001 were as follows:

<i>(in US\$)</i>	2002	2001
Due to affiliates, net	\$ 4,887	\$ 13,287
Accounts receivable – trade	\$ 1,340	\$ 2,334
Accounts payable	\$ 11,808	\$ 17,527

20. Financial Instruments

Fair value

Management believes its cash and cash equivalents, accounts receivables, accounts payable and accrued liabilities are indicative of fair values because of their short maturity.

At December 31, 2002, management believes the carrying value of the non-interest bearing debt to be less than the fair value.

Credit risk

The Company's financial assets that are exposed to credit risk consist primarily of cash and cash equivalents and accounts receivable.

The Company, in the normal course of business, is exposed to credit risk from its customers.

Interest rate risk

Interest rate risk is the risk that the value of a financial instrument will fluctuate due to changes in market interest rates.

The Company is not exposed to significant interest rate risk with respect to its monetary current assets, current liabilities and long-term debt.

21. Segmented Information

The Company manages its business as a single operating segment – manufacturing, distributing and servicing household appliances. Its manufacturing operations are all located in Canada, specifically, in Hamilton, Ontario and Montreal, Quebec. The Company sells primarily to the U.S. and Canadian markets. Export sales for 2002 totaled \$266,356 (2001 – \$236,442).

22. Subsequent Events

Effective January 1, 2003, the Company merged its extended contract business with Comerco Brokerage Inc.'s service contract operation. The new joint venture, Comerco Services Inc., will be based in Quebec, and will offer the capability of formulating, implementing and servicing extended warranty programs across Canada and the U.S. The contribution of Camco's warranty business to the new joint venture will not materially impact Camco's financial statements.

Board of Directors

- Charles H. Hantho, C.M.
- Chairman, Camco Inc.
- Peter J. Dey
- Partner, Osler, Hoskin & Harcourt
- James R. Fleck
President and Chief Executive Officer,
Camco Inc.
- Robert T. E. Gillespie
Chairman and Chief Executive Officer,
General Electric Canada Inc.
- Kenneth W. Harrigan, O.C.
- Past Chairman,
Ford Motor Company of Canada, Limited
- Jerry Rose
Product General Manager,
GE Consumer Products – General Electric Company
- John M. Sollazzo
Vice President Human Resources,
GE Consumer Products – General Electric Company
- Daniel F. Sullivan
- Deputy Chairman,
Scotia Capital Inc.

- Member of Audit Committee
- Member of Human Resources and
Corporate Governance Committee
- Member of Special Committee

Officers

- Kevin Breen
Vice President – Purchasing
- Anna Cvecich
Vice President – Human Resources
- M. James Evans
Senior Vice President – Business Development
- James R. Fleck
President and Chief Executive Officer
- Neil G. Gartshore
Vice President Finance and Chief Financial Officer
- Jay S. Hamilton
Comptroller and Secretary
- Allan R. Holden
Vice President – Information Technology
- René Lecours
Vice President – Montreal Operations
- Richard Martel
Vice President – Technology
- Michael J. McCrea
Senior Vice President – Operations
- Giuseppe Santoro
Vice President – Hamilton Operations
- Robert I. Slessor
Treasurer
- Kevin E. Smith
Senior Vice President – Sales & Marketing

Corporate Information

Camco Inc.
175 Longwood Road South
Hamilton, Ontario
LBN 3Y5

Share Transfer Agent
CIBC Mellon Trust Company

Auditors
Deloitte & Touche LLP

Major Facility Locations
Hamilton, Montreal, Moncton

Annual Shareholders Meeting
May 9, 2003 at 11:00 a.m.
Toronto Hilton Hotel
145 Richmond St. W.,
Toronto, Ontario

14. Opérations entre appartenances

Montant redéposable à des filiales 69 307 \$
Moins : Créditances titrées (64 334) 4 973 \$

Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.	Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.
Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.	Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.
Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.	Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.
Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.	Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.
Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.	Le tableau qui suit présente des résultats de tests sur les fonds relatifs aux difficultés de transition au cours des dernières années.

La Société évalue la valeur de la participation	qu'au-delà de la participation	survient à la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie. Cette méthode repose sur les principes	de financement qui suivent :
3,16 - 5,00 %	37 - 365 jours	Duree estimative pondérée en jours	Coût de financement
1 %	Coefficient des partenaires sur crédit	Coût de l'administration	Frais administratifs
2 %	Coût estimatif des partenaires	Durée estimative	La sensibilité de la juste valeur actuelle de la
		pour l'émission des titres, à une échéance des	participation en fonction des flux de trésorerie résiduels,
		immédiate de 10 à 20 % dans chacune des	hypothèses ci-dessus est négligeable.

b) En vertu d'une entente conclue le 22 septembre 2000, la Société peut vendre à une tierce partie des créances relatives aux compagnies clients pour marquandises en magasin d'un client en particulier. Le 22 janvier 2002, la Société a vendu à 34 \$ de compagnies clients ne portant pas intérêt, dont la totalité était impayée au 31 décembre 2002.

4. Illustration des créations

3. Debtors

La préparation d'établissements en fonction des principes comptables généralement reçus établie une direction qui recouvre à des estimations de la situation d'entreprises selon les principes comptables généralement reçus. Les résultats sont les résultats des exercices. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

La Société canadienne des maladies de la peau recommande l'adoption des recommandations conformément aux exigences du chapitre 3870, par conséquent, dans le présent chapitre 3870, par rapport à la sécurité et à l'efficacité des préparations de ce chapitre.

La Société offre des droits de souscription à des actions fictives («DSAF»), dont les détails sont fournis dans le passeport.

Les formes de rémunérations accordees aux employés, mais exigeant l'utilisation de cette méthode uniquement pour l'attribution d'actions, de droits de souscription à des actions ou autres éléments d'actif. Les rétributions que la Société peut accorder sont limitées dans le cadre des obligations réglementaires des compagnies assurantes. Elles doivent être établies dans le but d'assurer la sécurité et la stabilité de l'entreprise. Ces lignes directrices encourent une forte opposition de la part des employés qui voient dans la méthode une réduction de leurs rémunérations. Les formes de rémunérations accordees aux employés, mais exigeant l'utilisation de cette méthode uniquement pour l'attribution d'actions, de droits de souscription à des actions ou autres éléments d'actif. Les rétributions que la Société peut accorder sont limitées dans le cadre des obligations réglementaires des compagnies assurantes. Elles doivent être établies dans le but d'assurer la sécurité et la stabilité de l'entreprise. Ces lignes directrices encourent une forte opposition de la part des employés qui voient dans la méthode une réduction de leurs rémunérations.

Le 1^{er} janvier 2002, la Société a adopté les recommandations du chapitre 3870 du Manuel de IICCA intitulé « Remunerations et autres paiements à base de cotations ». Ce chapitre définit des normes de constatation, de mesure et d'information et stipule les autres recommandations à cette édition supplémentaires.

Remunerations à base d'actions

Les gains sociaux pris dans les accotinnes nettes représentent plus de 10 % de la somme la plus élevée entre l'obligation de contribuer des régimes sociaux et la partie de l'actif des régimes sociaux qui est à la disposition des employés. La valeur de l'actif des régimes sociaux sur la période de service résiduelle moyenne des employés des entreprises participe à la répartition aux programmes d'avantages sociaux de la Société est de 13 ans.

Le court récit aux services passeur et document des modifications apportées aux programmes est fait au moyen de la méthode de l'amortissement linéaire de la fonction de la période de résidence moyenne des employés actifs à la date des modifications.

Aux fins de calcul du rendement prévu de l'actif des régimes, ces derniers sont estimés à leur juste valeur.

permettent leur retrait et des coups prévus en matière de soins de santé.

Le coût des prestations et autres avantages de l'entreprise pour les employés est déterminé de façon à adopter les conventions qu'il survient :

Programmes d'avantages sociaux

La valeur actuelle des flux de trésorerie futurs estimés à la fin de la session. La Société tirerait à juste valeur en fonction de plusieurs hypothèses, comme les taux d'escroûte, la durée pondérée des meilleures estimations par la direction des compagnies, et les meilleures estimations de la direction de la compagnie. La Société tirerait à juste valeur si les deux dernières hypothèses étaient exactes. La valeur actuelle des flux de trésorerie futurs estimés à la fin de la session. La Société tirerait à juste valeur en fonction de plusieurs hypothèses, comme les taux d'escroûte, la durée pondérée des meilleures estimations de la direction de la compagnie, et les meilleures estimations de la direction de la compagnie. La Société tirerait à juste valeur si les deux dernières hypothèses étaient exactes.

Elle a été créée par le Gouvernement fédéral en 1992, lors des sessions sur l'impôt sur le revenu. Ses objectifs sont de favoriser l'innovation et la recherche dans les domaines de la science et de la technologie. Les programmes d'aide financière sont destinés à encourager les entreprises et les chercheurs à développer de nouvelles technologies et à innover dans leurs produits et services. Les fonds sont également utilisés pour financer des projets de recherche et de développement dans les universités et les Instituts de recherche. Les fonds sont versés par l'Agence de la recherche naturelle du Canada (ARC) et sont administrés par le Conseil national de recherches (CNRS).

(NOC-1-12), Cessions de créances, des Notes d'orientation concernant la compatibilité, à l'égard de ses accords concernant l'achat et la vente de complexes clients. Ces images démontrent les exigences complémentaires à la cession d'un portefeuille de créances. La NOC-1-12 doit être appliquée de manière prospective. Cependant, au sein des situations de la NOC-12, une portion du portefeuille de créances doit être comptabilisée conformément aux consignes compatibles qui s'appliquent au remplacement.

Illustration des stratégies

Notes complémentaires

- 1. Nature des activités**

Les immobilisations sont amorties selon la méthode estimative du bien de la façon suivante :

10 à 40 ans	Bâtiments
4 à 20 ans	Machinery et équipement
2,5 \$ soit capitalisées et amorties sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. Les dépenses d'entretien et de réparation sont passées en charges lorsqu'elles sont engagées.	Impôts sur les bénéfices
La Société compte ses impôts sur les bénéfices selon la méthode de la compensation du passif.	En vertu de cette méthode, les résultats de fonction de passif fixeaux futurs sont débités au moment de la différence entre les rapports financiers et l'assiette d'imposition des éléments d'accrédit de passif.
En vertu de cette méthode, les résultats de fonction de passif fixeaux futurs sont débités au moment de la différence entre les rapports financiers et l'assiette d'imposition des éléments d'accrédit de passif.	Les résultats sur les bénéfices
- 2. Principales conventions comparables**

Ventes de produits et de services

Les ventes de produits et de services à la clientèle sont constatées au moment du transfert des titres de services. Les résultats des services au client et à l'execution de services sont débités des ventes.

Les espèces sont constatées au moment d'un échange de fréquentation ou d'un échange dans moins de trois mois et dont la valeur ne dépasse pas de changer de frappe significative.
- 3. Stocks**

Les stocks de matières premières et de produits en cours sont évalués au moindre du coût ou du prix de revient. Les stocks de produits finis sont évalués au moindre du coût ou du prix de revient.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.

Les stocks de matières premières et de produits en cours sont évalués au moindre du coût ou du prix de revient.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.

- 4.20 ans**

4 à 20 ans

Bâtiments

Machinery et équipement

2,5 \$ soit capitalisées et amorties sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. Les dépenses d'entretien et de réparation sont passées en charges lorsqu'elles sont engagées.

La Société compte ses amortissements sur les bénéfices selon la méthode de la compensation du passif.

En vertu de cette méthode, les résultats de fonction de passif fixeaux futurs sont débités au moment de la différence entre les rapports financiers et l'assiette d'imposition des éléments d'accrédit de passif.

En vertu de cette méthode, les résultats de fonction de passif fixeaux futurs sont débités au moment de la différence entre les rapports financiers et l'assiette d'imposition des éléments d'accrédit de passif.

La différence entre les rapports financiers et l'assiette d'imposition des éléments d'accrédit de passif.

Les résultats sur les bénéfices

La Société a évalué les stocks de produits finis au moindre du coût ou du prix de revient.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.
- 5. Immobobilisations**

Les immobilisations sont amorties sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. Les dépenses d'entretien et de réparation sont passées en charges lorsqu'elles sont engagées.

La Société a évalué les stocks de produits finis au moindre du coût ou du prix de revient.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.
- 6. Conversion des devises**

Les éléments d'accrédit de passif libellés en devises sont convertis aux taux de change au vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis aux taux de change au vigueur à la date du bilan. Les résultats sur cours sont évalués au moindre du coût ou du prix de revient.

Le résultat de la conversion des devises est constaté au moment de la conversion.

Le résultat de la conversion des devises est constaté au moment de la conversion.
- 7. Frais de garantie des produits**

Une provision pour les réclamations éventuelles au titre des garanties est constituée au moment de la vente, en fonction des conditions des garanties et de l'histoïque des réclamations.

Le résultat de la garantie des produits est constaté au moment de la vente.

Le résultat de la garantie des produits est constaté au moment de la vente.
- 8. Gains et pertes sur les échanges de devises**

Les éléments d'accrédit de passif libellés en devises sont convertis aux taux de change au vigueur à la date de la conversion de devises sont constatés dans l'effet de la conversion de devises.

Le résultat de la conversion de devises est constaté au moment de la conversion.

- 9. Immobobilisations**

Les immobilisations sont amorties sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire. Les dépenses d'entretien et de réparation sont passées en charges lorsqu'elles sont engagées.

La Société a évalué les stocks de produits finis au moindre du coût ou du prix de revient.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.

Le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, de l'équipement nécessaire pour évaluer la méthode de réévaluation. La valeur nette de la valeur de la marchandise détermine celle de la marchandise évaluée.
- 10. Gains et pertes sur les échanges de devises**

Le résultat de la conversion de devises est constaté au moment de la conversion.

Le résultat de la conversion de devises est constaté au moment de la conversion.

Etats des flux de trésorerie

ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 (en milliers de dollars)	
Bénéfice net (perte nette)	11 121 \$	(3 995) \$	2002
Plus éléments sans incidence sur les liquidités			
Amortissement	16 498	17 056	
Avantages complemétaires de retraite	7 514	8 031	
Impôts sur les bénéfices futurs	5 231	(358)	
Plis éléments sans incidence sur les liquidités	40 364	20 734	
(Augmentation) diminution nette du fonds de roulement (note 6)	(23 028)	16 731	
Financement des avantages complémentaires de retraite	(23 028)	(21 722)	
Autres éléments d'investissement	(6 719)	(13 686)	
Acquisitions d'immobilisations	828	-	
Dividendes	-	(2 800)	
Autre débiteur	-	5 000	
Augmentation (diminution) des emprunts	11 204	(13 296)	
Augmentation (diminution) de la ligne de crédit d'exploitation	(415)	8 000	
DIMINUTION DES ESPÈCES ET QUASI-ESPÈCES	10 789	(3 096)	
ESPECES ET QUASI-ESPÈCES, à la fin de l'exercice	12 728	13 767	
ESpeces et quasi-espèces, au début de l'exercice	3 724 \$	12 728 \$	
LES FLUX DE TRÉSORERIE ENGLOBENT LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :			
Intérêts payés	1 266 \$	1 317 \$	
Impôts sur les bénéfices payés	198 \$	982 \$	
LES NOTES CI-JOINTES FONT PARTIE INTEGRANTE DES PRESENTS ÉTATS FINANCIERS.			

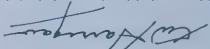
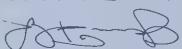
Etats des résultats et des bénéfices

non répartis (déficit)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 (en milliers de dollars)	2002
VENTE DE PRODUITS ET SERVICES	665 238 \$
Frais d'exploitation	617 182 \$
Remunération des employés, y compris les avantages sociaux	136 023
Materaux, fournitures, services et autres frais	498 526
Benefice (perte) d'exploitation avant frais de démarage et de restructuration	644 512
Frais de démarage des réfrigérateurs (note 10)	20 726
Benefice (perte) d'exploitation avant frais de démarage et de restructuration	(251)
Frais de restructuration (note 11)	1 419
Benefice (perte) d'exploitation	1 370
Intérêts et autres charges, nets	(4 159)
Benefice (perte) avant impôts sur les bénéfices	17 652
Impôts sur les bénéfices (note 12)	(6 531)
Benefice NET (PERTE NETTE)	11 121 \$
Benefice (perte) par action, en circulation et diluée (note 13)	0,56 \$
Benefice NET (PERTE NETTE)	(3 995) \$
Déficit, au début de l'exercice	(1 376) \$
BENEFICE NET (PERTE NETTE)	11 121
Dividendes, débêts et vêpres	(2 800)
BENEFICES NON REPARTIS (DEFICIT), à la fin de l'exercice	2 950 \$
Les notes ci-jointes font partie intégrante des présents états financiers.	

James Fekk, Administrateur

Kenneth Harrigan, Administrateur



Approuvée au nom du Conseil :

Actif à court terme	12 728 \$	3 724 \$	884	7 547	58 441	14 495	3 736	Debiteur - Comptes clients (note 4)	12 728 \$	3 724 \$	Actif à court terme
Especes et quasi-espèces											
Stocks (note 5)	14 495	7 547	58 441	17 527	16 033	47 311	5 447	Impôts sur les bénéfices futurs (note 12)	92 472	97 282	Charges payées d'avance et autres éléments d'actif
Sstocks (note 5)	14 495	7 547	58 441	17 527	16 033	47 311	5 447	Impôts sur les bénéfices futurs (note 12)	92 472	97 282	Charges payées d'avance et autres éléments d'actif
Débiteurs - Comptes clients (note 3)	12 728 \$	3 724 \$	884	7 547	58 441	14 495	3 736	Debiteur - Comptes clients (note 4)	12 728 \$	3 724 \$	Actif à court terme
PASSIF											
Passif à court terme	8 000 \$	7 585 \$	7 296	2 296	93 440	85 940	796	Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 9)	1 088 448	1 280 91	Impôts sur les bénéfices futurs (note 12)
Ligne de crédit d'exploitation	8 000 \$	7 585 \$	7 296	2 296	93 440	85 940	796	Créditeurs et charges à payer	1 198 3	1 050	Dette à long terme (note 9)
Autres éléments de passif à long terme (note 16)								Autres éléments de passif à long terme (note 16)	796	10 500	1 198 3
Autres éléments - limitées								Autres éléments - limitées			Impôts sur les bénéfices à payer
Actions ordinaires								Actions ordinaires			Mortier redébâlable à des filiales (note 14)
Actions privilégiées								Actions privilégiées			Mortier sur les bénéfices à payer
Autres éléments de passif - 20 millions d'actions								Autres éléments de passif - 20 millions d'actions			Autres éléments de passif à long terme (note 16)
Emises et en circulation - 20 millions d'actions								Emises et en circulation - 20 millions d'actions			Emises et en circulation - 20 millions d'actions
Bénéfices non répartis (déficit)								Bénéfices non répartis (déficit)			Bénéfices non répartis (déficit)
37 442								37 442			37 442
2 950								2 950			2 950
(8 171)								(8 171)			(8 171)
29 271								29 271			29 271
40 392								40 392			40 392
207 276 \$								207 276 \$			207 276 \$
214 635 \$								214 635 \$			214 635 \$

Bilan

Au 31 décembre 2002 (en milliers de dollars)

2002

2001



Aux actionnaires de Camco Inc.

Nous avons vérifié les bilans de Camco Inc. au 31 décembre 2002 et les états des résultats, des bénéfices non épartis (déficit) et des flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que les états financiers soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exemptes d'inexactitudes importantes. La vérification consiste à évaluer les éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des résultats probants à l'appui des montants et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Les états financiers au 31 décembre 2002 et pour l'exercice terminé à cette date ont été vérifiés par d'autres vérificateurs qui ont exprimé une opinion sans restriction sur ces états financiers dans leur rapport du 18 janvier 2002.

17 janvier 2003
Mississauga (Ontario)
Comptables agréés

DeWitt + Touche S.F.A.

17 janvier 2003

Provision pour réclamations futures au titre des garanties

Les frais estimatifs futurs des garanties de produits sont passés en charges dans l'année où les produits sont vendus ou dès qu'un problème est signalé. Le solde de cette provision représente la meilleure estimation par la direction des obligations relatives aux garanties des produits au cours de la période de validité desdites garanties. Cette provision est établie à partir de la fréquence et des frais historiques de réparation.

Le coût des prestations de réparation et autres avantages complémentaires de réparation de la Société comprend notamment le rendement à long terme de l'actif des régimes de retraite, hyphothèses comprises dans l'actif des employés, le taux d'actualisation des prestations de réparation future de la rémunération des employés, le taux d'actualisation des renseignements supplémentaires sur la comparabilité des coûts relatifs aux régimes de réparation et autres avantages complémentaires de réparation.

Dans le cas des frais de garantie et des coûts des avantages complémentaires de réparation, la meilleure estimation est basée sur les hypothèses formulées, les dépenses futures pourraient augmenter ou diminuer.

Régle de la Société

Régle de la Société

Les éléments de la vision stratégique de la Société ont été définis à la lumière des objectifs du Conseil d'administration dans le but de maximiser la valeur pour les actionnaires. L'Appel de la Société en ce qui concerne le Conseil d'administration.

Les prévisions de rendement futur qui reposent sur des hypothèses, des incertitudes et les meilleures estimations formulées par la direction à l'égard d'événements futurs. Par conséquent, le lecteur doit prendre note que les résultats réels peuvent différer des résultats prévus.

Les commentaires et analyse de la direction de la Société englobent des énoncés et des prévisions de rendement futur qui reposent sur des hypothèses, des incertitudes et les meilleures estimations formulées par la direction à l'égard d'événements futurs. Par conséquent, le lecteur doit prendre note que les résultats réels peuvent différer des résultats prévus.

En 2001, des conventions collectives venaient à échéance et syndicats représentant les employés de la Société.

Relations de travail

Opérations entre appartenances

La compétition que la Société doit verser à l'Église Canada en vertu des accords correspond à des droits annuels égaux de 1 % des ventes nettes facturées chaque année, moins les frais de transport de détail, pour toute la durée de ces accords. À l'exception des ventes (3) de

Les notes afférentes aux états financiers de la Société au 31 décembre 2002 décrivent les principales conventions comptables de la Société. Les conventions qui suivent sont considérées particulièrem ent importantes car elles exigeent que la direction prenne des décisions vitales, dont celles qui portent sur l'application des méthodes et procédures.

GSW Inc. («GSW»), qui possède 20 % des actions de la Société, a signifié à la Générale Electrique Canada Inc. (GE Canada), l'actionnaire minoritaire de la Société, et à sa Société mère, la Générale Electrice Company (GE), un exposé de demande vers la fin de 2000 alléguant que la conduite de GE Canada et de GE était oppressive pour les actionnaires minoritaires de la Société. Dans son exposé de demande, GSW a demandé que GE Canada ou GE soit forcée de proposer une offre à GSW et aux autres actionnaires minoritaires en vue d'acheter leurs actions à une valeur qui dériva être définie par le Tribunal. Bien que la Société soit été désignée comme la partie défenestrée dans cette procédure, aucune allegation n'a été avancée et aucune réparation n'a été exigée de la Société. Par la suite, GSW et GE ont convaincu que la Société soit soutenue de cette poursuite. Cette action en justice, qui pourraient s'échelonner sur plusieurs années, ne devrait avoir d'autre incidence sur les activités courantes de la Société.

Le marché de l'électroménager continue de se développer, malgré une croissance plus lente que les autres secteurs. Les consommateurs exigent continuellement des améliorations au chapitre des caractéristiques, de la qualité et des prix des produits, ce qui nécessite des investissements soutenus dans la mise au point des produits. Suite à la réduction des droits de douanes au cours des années 1990 et à la mondialisation subséquente des marchés, le secteur de l'électroménager affiche une croissance à long terme avec la division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP). La Société la divise en deux entités d'approvionnement à long terme avec GECP : la future de la Société de l'électroménager compote un certain nombre de réseaux que la Société doit assumer. Le marché de l'électroménager continue de se développer, malgré une croissance plus lente que les autres secteurs. Les consommateurs exigent continuellement des améliorations au chapitre des caractéristiques, de la qualité et des prix des produits, ce qui nécessite des investissements soutenus dans la mise au point des produits. Suite à la réduction des droits de douanes au cours des années 1990 et à la mondialisation subséquente des marchés, le secteur de l'électroménager affiche une croissance à long terme avec la division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP). La Société la divise en deux entités d'approvionnement à long terme avec GECP : la future de la Société de l'électroménager compote un certain nombre de réseaux que la Société doit assumer.

Au cours des dernières années, un certain nombre de fabricants asiatiques ont fait leur entrée dans le marché canadien de l'électroménager. L'arrivée de ces nouveaux fournisseurs a eu pour effet d'intensifier la pression exercée sur les prix dans un marché déjà bouleversé par de nombreux changements structurels suite à la rationalisation survenue en Amérique du Nord.

Nouveaux venus asiatiques

Pour être en mesure de maintenir ses relations avec GECP et de vendre des produits de façonnage, de la qualité, des caractéristiques et de la livraison, la Société doit être concurrentielle dans le marché nord-américain pour ce qui est des rentrées, la Société doit être concurrentielle dans le marché nord-américain pour ce qui est des sorties.

- En vertu de la deuxième entente, négociée en 1996, Camco doit fournir à GECP jusqu'au 31 décembre 2005 des réfrigérateurs CustomStyle™ fabriqués à son usine de Hamilton.

Le 31 décembre 2003, en vertu de cet accord, la Société doit fournir certains modèles de séchuse à GECP qui s'est engagée à acheter une quantité minimale garantie de 2,7 millions de séchuses à GECP pour une période de deux ans.

La division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP) a conclu deux ententes d'approvionnement à long terme avec GECP :

la division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP). La Société

ce qui force les fabricants à rationaliser leurs activités. Bien que les ventes de la Société au pays ne soient pas tributaires d'un seul client, les ventes à l'exportation sont principalement conclues avec des sociétés de l'électroménager situées dans d'autres pays. La division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP) a conclu deux ententes d'approvionnement à long terme avec GECP :

la division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP). La Société

la mondialisation subséquente des marchés, le secteur de l'électroménager affiche une croissance à long terme avec la division des produits de consommation de la General Electric Company (GECP). La Société la divise en deux entités d'approvionnement à long terme avec GECP : la future de la Société de l'électroménager compote un certain nombre de réseaux que la Société doit assumer.

et futures de la Société

ces décisions, mais dans l'ensemble, elle n'est pas entièrement satisfait de la protection dont le marché continuera avec les autorités compétentes afin de renforcer la mise en application de toute la réglementation dans le secteur du travail. La Société continuera de surveiller attentivement les activités qui se déroulent dans le secteur du travail, mais dans l'ensemble, elle n'est pas entièrement satisfait de la protection dont le marché en recul, situation essentiellement attribuable à l'amélioration de la qualité des produits, et à la tendance qu'ont les consommateurs de remplacer leurs vieux électroménagers par de nouveaux électroménagers portatifs mis à la disposition des Techniciens permettant d'effectuer la réparation électronique des appareils de service et de saisir des renseignements détaillés concernant les travaux de réparation. L'expansion Web de la Société pour les pièces et de nombreuses autres fonctionnalités de la plateforme de vente en ligne 24 heures par jour, 7 jours par semaine. À l'heure actuelle, près de 20 % des commandes sont passées en ligne, et ce nombre devrait augmenter. Des investissements technologiques effectués à l'entreprise centrale de pièces lui permettent d'offrir au cours des 15 derniers mois un service de livraison de pièces en même jour, ce qui a contribué à accroître la fidélité et la confiance des clients.

Le secteur des Contrats d'entretien de la Société a mis sur pied une nouvelle co-entreprise avec Comerco Services Inc., dont le siège social sera établi à Laval (Québec), offrant des services de conception, de mise en œuvre et de gestion de programmes de garantie prolongée au Canada et aux États-Unis. Cette entreprise mettra à profit les compétences de la Société en marketing et en développement de produits, ainsi que l'expertise de Comerco Brokerage en courtage et en administration des contrats.

Expansion commerciale

Le secteur des Contrats d'entretien de la Société a mis sur pied une nouvelle co-entreprise avec Comerco Brokerage Plus Inc. le 1^{er} janvier 2003. La nouvelle entreprise ainsi créée, Comerco Services Inc., a été créée pour développer une nouvelle division de la Société qui offre des services d'entretien et de réparation à la fois aux particuliers et aux entreprises. La nouvelle entreprise offre des services d'entretien et de réparation à la fois aux particuliers et aux entreprises. La nouvelle entreprise offre des services d'entretien et de réparation à la fois aux particuliers et aux entreprises.

des lois antiéchappement.

des douanes et du revenu du Canada. La Société a bénéficié de modèles avantageux suite à l'jugement rendu par le TCC concernant les préjudices subis, et la décision définitive de l'Agence de l'ALENA ont examiné et confirmé le 16 janvier 2002 et le 15 avril 2002, respectivement, le

et White Consolidated Industries ou pour leur compte. Deux groupes spéciaux binationaux subi des préjudices à la suite du dumping de certains modèles de réfrigérateurs à compariiments superposés, de la veuve-Vassiliev, ainsi que de séchueses électriques et à gaz, effectuée par Whirlpool le 1^{er} août 2000. Le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCE) a statué que la Société avait

de renseignements avant d'effectuer des achats.

Une fois de plus, la circulation dans ce site a considérablement augmenté en 2002. Des études réalisées au Canada continuent de souligner l'importance que joue le réseau Internet dans la collecte et de passer des commandes en ligne. Cette initiative permet au personnel des ventes et aux

clients de la Société de travailler d'une manière beaucoup plus efficace. En mai 2002, la Société a également poursuivi ses investissements dans son site Internet, www.electromenager.ca, permettant à des clients au détail d'avoir accès à des renseignements sur les produits et les stocks, et de passer des commandes en ligne. Cette initiative permet au personnel des ventes et aux clients de la Société de travailler d'une manière beaucoup plus efficace.

En 2002, la Société a continué d'investir dans le développement de services « à valeur ajoutée » à l'intention de sa clientèle. Des programmes substantiels ont été réalisés au chapitre de la « liaison à domicile », qui est maintenant assurée par la Société pour le compte de clients de tous les canaux de distribution. Le Centre de service à la clientèle de Moncton a joué un rôle important dans ce processus, tout comme les investissements stratégiques que la Société a réalisés dans ses systèmes.

En 2002, la Société a continué d'investir dans le développement de services « à valeur ajoutée » à l'intention de sa clientèle. Des programmes substantiels ont été réalisés au chapitre de la « liaison à domicile », qui est maintenant assurée par la Société pour le compte de clients de tous les canaux de distribution. Le Centre de service à la clientèle de Moncton a joué un rôle important dans ce processus, tout comme les investissements stratégiques que la Société a réalisés dans ses systèmes.

En effet, des produits fabriqués dans ses propres installations manufacturières, ainsi que des appareils produits par GE et ses filiales, et d'autres entreprises à travers le monde, la Société a continué de distribuer une gamme complète d'électroménagers dans tous les segments de marché. Pour suivre la rationalisation de ses activités manufacturières, la Société a acheté auprès de fabricants indépendants des produits finis, lesquels représentent un pourcentage sans cesse croissant des ventes totales au Canada.

La Société étudie actuellement différentes options concernant les installations manufacturières de Hamilton. Ces options englobent notamment la mise au point de produits supplémentaires pour l'usine, la poursuite de la production à l'usine à un volume identique ou réduit, la vente des certaines factures différentes. La décision de fabriquer de nouveaux produits pourrait exiger d'importantes dépenses en matière d'équipement, d'installations et de formation. La vente ou la fermeture de l'usine, ou encore une réduction de ses activités, pourrait se traduire par la radiation d'éléments d'actif et l'accroissement des coûts reliés à la réduction de la main-d'œuvre qui travaille dans cette usine. A l'heure actuelle, aucune décision n'a été prise à l'égard de l'avenir de l'usine, ou encore une réduction de ses activités, pourraient être appliquées au 10 semaines suivante en 2001. L'usine a rétabli sa crédibilité auprès de ses principaux clients en améliorant considérablement sa qualité et sa productivité, et en réduisant ses coûts.

En 2002, l'usine de Montréal a reçu un projet d'investissement de 3,0 millions de dollars dans la mise au point d'un nouveau lave-vaiselle haut de gamme appelé Max™ de GE, qui a obtenu la cote "Energy Star" tant dans les marchés américains que canadiens. Grâce à cet investissement, la Société est en bonne position pour exporter davantage de produits à GECR. Si la demande dans le marché américain le justifie. A la fin de 2002, l'usine de Montréal a amorcé la production d'une nouvelle séchuseuse Édition. Lancée en janvier 2003, ce nouveau produit a été présenté au public en décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le commercialiser.

Une partie substantielle de la production de l'usine de Montréal est vendue à GECR. La Société et GECR ont conclu un accord d'approvisionnement en vertu duquel GECR s'est engagée à

acheter un volume minimum de séchusseuses. En 2002, la Société s'est acquittée de ses obligations d'approvisionnement, conformément à l'accord négocié. Cet accord vint à échéance le 31 décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

Distribution au Canada

En 2002, les ventes au détail et aux entrepreneurs au Canada ont connu une croissance importante, en plus de faire l'objet d'une concurrence plus vive. Les fabricants assemblages ont intensifié leur présence dans le marché canadien, au détriment des fabricants nord-américains, en adoptant des stratégies de prix énergiques. La concurrence entre les détaillants a également monté d'un cran, plusieurs nouveaux participants importants faisant leur entrée dans le marché.

ces options.

Production - Montréal

La Société étudie actuellement différentes options concernant les installations manufacturières de Hamilton. Ces options englobent notamment la mise au point de produits supplémentaires pour l'usine, la poursuite de la production à l'usine à un volume identique ou réduit, la vente des certaines factures différentes. La décision de fabriquer de nouveaux produits pourrait exiger d'importantes dépenses en matière d'équipement, d'installations et de formation. La vente ou la fermeture de l'usine, ou encore une réduction de ses activités, pourraient être appliquées au 10 semaines suivante en 2001. L'usine a rétabli sa crédibilité auprès de ses principaux clients en améliorant considérablement sa qualité et sa productivité, et en réduisant ses coûts.

En 2002, l'usine de Montréal a acheté un projet d'investissement de 3,0 millions de dollars dans la mise au point d'un nouveau lave-vaiselle haut de gamme appelé Max™ de GE,

qui a obtenu la cote "Energy Star" tant dans les marchés américains que canadiens. Grâce à cet investissement, la Société est en bonne position pour exporter davantage de produits à GECR.

Si la demande dans le marché américain le justifie. A la fin de 2002, l'usine de Montréal a amorcé la production d'une nouvelle séchuseuse Édition. Lancée en janvier 2003, ce nouveau produit a été présenté au public en décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

Une partie substantielle de la production de l'usine de Montréal est vendue à GECR. La Société et GECR ont conclu un accord d'approvisionnement en vertu duquel GECR s'est engagée à

acheter un volume minimum de séchusseuses. En 2002, la Société s'est acquittée de ses obligations d'approvisionnement, conformément à l'accord négocié. Cet accord vint à échéance le 31 décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

En 2002, l'usine de Montréal a reçu un projet d'investissement de 3,0 millions de dollars dans la mise au point d'un nouveau lave-vaiselle haut de gamme appelé Max™ de GE,

qui a obtenu la cote "Energy Star" tant dans les marchés américains que canadiens. Grâce à cet investissement, la Société est en bonne position pour exporter davantage de produits à GECR.

Si la demande dans le marché américain le justifie. A la fin de 2002, l'usine de Montréal a amorcé la production d'une nouvelle séchuseuse Édition. Lancée en janvier 2003, ce nouveau produit a été présenté au public en décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

Une partie substantielle de la production de l'usine de Montréal est vendue à GECR. La Société et GECR ont conclu un accord d'approvisionnement en vertu duquel GECR s'est engagée à

acheter un volume minimum de séchusseuses. En 2002, la Société s'est acquittée de ses obligations d'approvisionnement, conformément à l'accord négocié. Cet accord vint à échéance le 31 décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

En 2002, l'usine de Montréal a reçu un projet d'investissement de 3,0 millions de dollars dans la mise au point d'un nouveau lave-vaiselle haut de gamme appelé Max™ de GE,

qui a obtenu la cote "Energy Star" tant dans les marchés américains que canadiens. Grâce à cet investissement, la Société est en bonne position pour exporter davantage de produits à GECR.

Si la demande dans le marché américain le justifie. A la fin de 2002, l'usine de Montréal a amorcé la production d'une nouvelle séchuseuse Édition. Lancée en janvier 2003, ce nouveau produit a été présenté au public en décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

Une partie substantielle de la production de l'usine de Montréal est vendue à GECR. La Société et GECR ont conclu un accord d'approvisionnement en vertu duquel GECR s'est engagée à

acheter un volume minimum de séchusseuses. En 2002, la Société s'est acquittée de ses obligations d'approvisionnement, conformément à l'accord négocié. Cet accord vint à échéance le 31 décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

En 2002, l'usine de Montréal a reçu un projet d'investissement de 3,0 millions de dollars dans la mise au point d'un nouveau lave-vaiselle haut de gamme appelé Max™ de GE,

qui a obtenu la cote "Energy Star" tant dans les marchés américains que canadiens. Grâce à cet investissement, la Société est en bonne position pour exporter davantage de produits à GECR.

Si la demande dans le marché américain le justifie. A la fin de 2002, l'usine de Montréal a amorcé la production d'une nouvelle séchuseuse Édition. Lancée en janvier 2003, ce nouveau produit a été présenté au public en décembre 2003, et des discussions sont présentement en cours dans le but de le reconduire.

2002, l'usine a été en mesure d'atteindre ses objectifs de production.

La fin de 2002 aura été une période de stabilisation pour les Opérations de production de Hamilton. En 2001, de nombreux changements avaient été entrepris afin de moderniser les chaînes de montage des réfrigérateurs pour se conformer aux nouvelles normes énergétiques adoptées par le ministre de l'Énergie. Misant sur des activités de recherche plus stables en

d'acquisitions prudentes.

Expansion commerciale : Accroître et diversifier les sources de revenu au moyen

de la Société;

service après-vente ; Accordez le volume d'articles du service après-vente à domicile en train profit du réseau national de Technichelles compétents et des installations de soutien

Distribution au pays : Maintenir sa position à titre de fournisseur de premier plan au Canada d'une gamme complète d'électroménagers en tirant profit de la force et des ressources en distribution dont elle bénéficie au Canada, en travaillant avec des clients afin de concourir de nouveaux concepts de vente au détail, et en offrant des produits complémentaires;

produits qu'elle ne fabrique pas;

�hardcotton : fabriquer pour le marché nord-américain des produits qui présentent des avantages concurrentiels, et se procurer auprès des meilleurs fournisseurs mondiaux les

les actions naines, se résume aux quatre éléments qui suivent :

La visi^{on} stra^{te}gique de la Soci^{et}e, dont le but est de maximiser la valeur pour les clients et de la Soci^{et}e

de la Société

Montant des engagements venant à échéance par période

Exposition aux fluctuations du taux de change

La Société gère le risque lié aux fluctuations du taux de change en effectuant un examen périodique de ses engagements nets et en procédant à une utilisation selective d'une gamme de techniques et d'instruments de couverture. Rapportez-vous à la note 20 des états financiers pour une analyse et un examen des instruments financiers de la Société.

Les besoins de financement futurs de la Société sont principalement de deux ordres. En premier lieu, elle doit investir dans ses installations, la mise au point de produits, des immobilisations,

de l'outilage et des programmes de réduction des coûts pour garantir la qualité future de ses produits, offrir de nouvelles caractéristiques sur ses produits et accroître sa compétitivité au plan

des coûts. En 2003, la Société prévoit dépenser 26,7 millions de dollars dans des programmes d'immobilisations, de produits de production, comparativement à 15,5 millions de dollars en 2002. L'autre besoin financier important se situe au niveau du financement des cotisations en souffrance des régimes de retraite de la Société. Compte tenu de l'évaluation actuarielle des régimes au 31 décembre 2001, la Société accuse un déficit de solvabilité de 48,9 millions de dollars sur un actif de 232,2 millions de dollars. ainsi qu'un déficit d'exploitation de 5,3 millions de dollars sur un actif de 232,2 millions de dollars.

La Société prévoit avoir besoin d'une somme de 28,0 millions de dollars pour financer ses classes de dollars sur un actif de 232,2 millions de dollars. ainsi qu'un déficit d'exploitation de 5,3 millions de dollars sur un actif de 232,2 millions de dollars.

Les besoins de financement à court et à long termes

Les besoins de financement futurs de la Société sont principalement de deux ordres. En premier lieu, elle doit investir dans ses installations, la mise au point de produits, des immobilisations,

de l'outilage et des programmes de réduction des coûts pour garantir la qualité future de ses produits, offrir de nouvelles caractéristiques sur ses produits et accroître sa compétitivité au plan des coûts. En 2003, la Société prévoit dépenser 26,7 millions de dollars dans des programmes d'immobilisations, de produits de production, comparativement à 15,5 millions de dollars en 2002. L'autre besoin financier important se situe au niveau du financement des cotisations en souffrance des régimes de retraite de la Société. Compte tenu de l'évaluation actuarielle des régimes au 31 décembre 2001, la Société accuse un déficit de solvabilité de 48,9 millions de dollars sur un actif de 232,2 millions de dollars. ainsi qu'un déficit d'exploitation de 5,3 millions de dollars sur un actif de 232,2 millions de dollars.

La Société présente différents options concernant ses installations manufacturières de Hamilton (reportez-vous à la section «Éléments susceptibles d'influer sur les activités présentes et futures de la Société - Production - Hamilton»). Selon la décision qui sera prise concernant l'usage, il est possible que la Société doive renégocier ses lignes de crédit actuelles (ou) obtenir du financement supplémentaire. À l'heure actuelle, aucune décision n'a été prise à l'égard de ses besoins de financement éventuels.

Au chapitre des empêchments, les besoins de la Société augmentent généralement durant le premier semestre d'un exercice en raison des remises sur le volume accordees au cours de l'année précédente, des primes versées aux employés, du versement de droits technologiques à GE Canada, et de l'accroissement des stocks avant la fermeture annuelle des sinistres en juillet. La disponibilité du financement en vertu de l'entente de trésorerie des comptes clients est également moins importante au cours du premier trimestre d'un exercice en raison de la valeur moins élevée des créances, laquelle est attribuable à la saisonnalité des activités de vente.

de crédit de 15 millions de dollars que la Société a négociée en 2002. Au 31 décembre 2002, une somme de 4,2 millions de dollars avait été puisée à même cette ligne de crédit. La troisième source de crédit est un billet à ordre de 0,8 million de dollars émis dans le but de financer les investissements réalisés par la Société du Québec et du Canada. Emis dans le portefeuille de la Société, ce billet a été émis en octobre 2003. La quatrième source de financement est une base renouvelable des comptes clients à une fiducie à la première entente. La Société vend une double entente de titrisation des créances. En vertu de la première entente, la Société vend sur une base renouvelable des comptes clients à une fiducie à la première entente. La Société vend financière canadienne. Aux 31 décembre 2001 et 2002, des comptes débiteurs d'une valeur de 60 millions de dollars avaient été vendus au terme de cette entente. Cette entente vient à échéance en septembre 2003 et la Société prévoit la reconduire. La deuxième entente de titrisation des créances concerne la vente de débiteurs pour la financement des stocks des détaillants. Au 31 décembre 2002, des comptes clients d'une valeur de 4,7 millions de dollars étaient débiteurs. Au 31 décembre 2003, la Société a vendu 4,4 millions de dollars en janvier 2003. Si jamais les ententes de titrisation actuelles sont résiliées, la Société reconduira en janvier 2003. Si jamais les ententes de titrisation actuelles sont résiliées, la Société devra négocier de nouvelles lignes de crédit ou de nouvelles ententes de titrisation.

de crédit, comparativement à 8,0 millions de dollars en 2001. La deuxième source est une ligne de crédit de 31 décembre 2002, une somme de 7,6 millions de dollars ayant été puisée à même cette ligne d'accord actuel visant à échéance le 1er juillet 2003 et à Société prévoit le reconduire. Au 31 décembre 2002, une ligne de crédit renouvelable de 40 millions de dollars qui est reconduite chaque année, est une ligne de crédit renouvelable de 40 millions de dollars qui est reconduite chaque année. Outre les rentrees nettes liées à l'exploitation, la Société dispose présentement de quatre sources de crédit pour financer son fonds de roulement et ses besoins en investissement. La première est une ligne de crédit renouvelable de 40 millions de dollars qui est reconduite chaque année.

Ressources financières disponibles

Liquidités

les liquidités pour honorer de futures obligations.

Le Conseil a jugé, dans l'intérêt de la Société, de ne pas verser de dividende afin de conserver les liquidités de reprise et des incertitudes relatives aux options possibles pour l'usine de Hamilton, de l'interpriser des investissements de capitaux, des provisions pour le financement des d'endettement moyen de la Société. Après avoir pris en compte les besoins de liquidités futurs d'endettement au cours de l'exercice précédent, et ce dividende était fixe en fonction du ratio politique de l'entreprise, le Conseil a toujours déclaré un dividende lorsqu'e la Société dégagait au moins verser de dividende en 2003 sur les actions ordinaires de la Société. Conformement à la politique de l'entreprise, le Conseil a toujours déclaré un dividende lorsqu'e la Société dégagait au moins verser de dividende en 2003 sur les actions ordinaires de la Société. Conformement à la Lors d'une réunion qui s'est tenue le 27 février 2003, le Conseil d'administration a décidé de

aucun dividende n'a été déclaré en 2002.

Contrairement à l'exercice de 2001, la Société n'a pas versé de dividende en 2002. Au cours des exercices précédents, la Société versait un dividende calculé en fonction d'un pourcentage du bénéfice net de l'exercice précédent. Puisque la Société a enregistré une perte nette en 2001, aucun dividende n'a été déclaré en 2002.

À long terme dans le but essentiellement de financer l'expansion de ses installations de Montréal, puis en 2003 une somme supplémentaire de 3,0 millions de dollars à même sa ligne de crédit québec, et reduit sa ligne de crédit d'exploitation de 0,4 million de dollars. La Société prévoit d'empêcher, net de 0,8 million de dollars d'un prêt accordé par le gouvernement du Québec, de verser un montant de 12,0 millions de dollars un nouveau ligne de crédit à long terme, retire un montant de 0,8 million de dollars d'un prêt accordé par le gouvernement du Québec, et reduit sa ligne de crédit d'exploitation de 0,4 million de dollars. La Société a puise une somme de 12,0 millions de dollars dans une nouvelle ligne de crédit à long terme, retire un montant de 0,8 million de dollars d'un bond de 10,8 millions de dollars. La

Flux de trésorerie provenant des activités de financement

à d'autres secteurs d'activités.

En 2002, les acquisitions d'immobilisations atteignent 6,7 millions de dollars, contre 13,7 millions de dollars en 2001. Une somme d'environ 4,2 millions de dollars ont été affectés aux installations de Hamilton et de Montréal, tandis que 2,5 millions de dollars ont été affectés aux installations de Montréal et d'autres secteurs d'activités.

Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement

les suivantes :

À la fin de l'exercice 2002, l'encassée de la Société, constituée d'espèces et de quasi-espèces, se chiffrait à 3,7 millions de dollars, en baisse de 9,0 millions de dollars par rapport à 2001. Les principales activités qui ont une incidence sur la position de trésorerie de la Société sont

Résumé des résultats d'exploitation - flux de trésorerie

Plus élevées de 200 unités d'un volume (plus élevée d'environ 3,5 % par rapport à la productivité opérationnelle).

En 2002, trois éléments non reliés à l'exploitation ont été pris en compte :

le 2 décembre 2002, la Société a reçu un avis de la Commission des services financiers de l'Ontario l'avertissant de l'approbation de la fusion des deux régimes de retraite de l'entreprise. Par conséquent, la Société a été en mesure d'abaisser sa charge de retraite pour 2002.

Laquelle est passée de 5,5 millions de dollars à 6 millions de dollars.

2. en vertu de l'accord d'appariellement intervenu entre la Société et la division GE Produits de consommation (GECP), GECP s'est engagée à acheter un volume annuel minimum de refroidisseurs CustomStyle™ chaque année jusqu'au 31 décembre 2005. Les achats effectués par GECP en 2002 ont été intégrés à ses obligations contractuelles. En décembre 2002, GECP a accepté de verser à Camco une somme de 1,8 million de dollars pour compenser le volume d'appareils non commandés;

suite à l'abandon en 2002 de la traduction des arrangements comparatifs à des fins de rentabilité. La Société a engagé des dépenses de 16 p.M. et 18 p.M. pour la construction d'un nouveau bâtiment administratif à Hamilton. La Société a également engagé des dépenses de 14,4 millions de dollars pour la construction d'un nouveau bâtiment administratif à Montréal. Les dépenses de 14,4 millions de dollars sont prévues pour la construction d'un nouveau bâtiment administratif à Montréal. Les dépenses de 14,4 millions de dollars sont prévues pour la construction d'un nouveau bâtiment administratif à Montréal.

En raison principallement d'une hausse des emplois dans le secteur des services en fonds de roulement et en investissement de capitaux, les intérêts et autres charges sont passés de 1,5 million de dollars en 2001 à 1,7 million de dollars en 2002.

Impôts sur les bénéfices

Sur un bénéfice avant impôts de 17,7 millions de dollars, la Société a comptabilisé une charge d'impôts sur les bénéfices de 6,5 millions de dollars (soit un taux effectif de 37%). En 2001, sur une perte avant impôts de 5,7 millions de dollars, la Société enregistre un crédit d'impôt de 1,7 million de dollars (soit un taux effectif de 29,3%). L'augmentation du taux d'imposition effectif est essentiellement attribuable au montant de l'impôt des grandes sociétés et à la taxe sur le capital qui, en 2001, ont compensé le crédit d'impôt fédéral et provincial comptabilisé sur la perte avant impôts.

Selon l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers (CAMA), le secteur canadien de l'électroménager a connu en 2002 une croissance de 12,2%, ce qui représente 3,5 millions d'appareils. Cette progression, qui n'avait pas été observée depuis des décennies, est principalement attribuable à la construction domiciliaire et à la revente de maisons. La construction de maisons neuves a enregistré une hausse de 25,9%, les entrepreneurs ayant mis en chantier 205 000 habitations, maisons de ville et copropriétés vendant l'année. Les résultats de décembre 2002 montrent des saisons saisonnières, incluant 198 500 maisons en chantier, ce qui porte les experts de ce secteur d'activités à croire que cet essor se maintiendra en 2003. Au chapitre de la revente de maisons, plus de 296 000 habitations avaient été vendues dans les principaux marchés à la fin de l'année, soit une augmentation de plus de 10,2%. Cette activité dans la vente de maisons et la vente d'habitations neuves s'explique par des taux d'intérêt peu élevés, la création d'emplois et la croissance du revenu.

Selon la firme Stevenson & Co., le marché américain a également offert un solide rendement en 2002, affichant une croissance d'environ 6,6% au cours de l'année, ce qui représente 41,1 millions d'appareils. La construction d'habitations neuves et la revente de maisons ont bondi de 4,6% et 4,7%, respectivement, les consommateurs ayant tiré profit de la faiblesse des taux hypothécaires.

Les trois factures d'exploitation sont élevées à 64,5 millions de dollars en 2002, soit un bond de 27,1 millions de dollars comparativement aux 61,4 millions de dollars comparables en 2001. Cette augmentation des factures d'exploitation s'explique principalement par des coûts variables

Résumé des résultats d'exploitation - état des résultats

Selon la firme Stevenson & Co., le marché américain a également offert un solide rendement en 2002, affichant une croissance d'environ 6,6 % au cours de l'année, ce qui représente 41,1 millions d'appareils. La construction d'habitations neuves et la rénovation de maisons ont bondi de 4,6 % et 4,7 %, respectivement, les consommateurs ayant tiré profit de la faiblesse des taux hypothécaires.

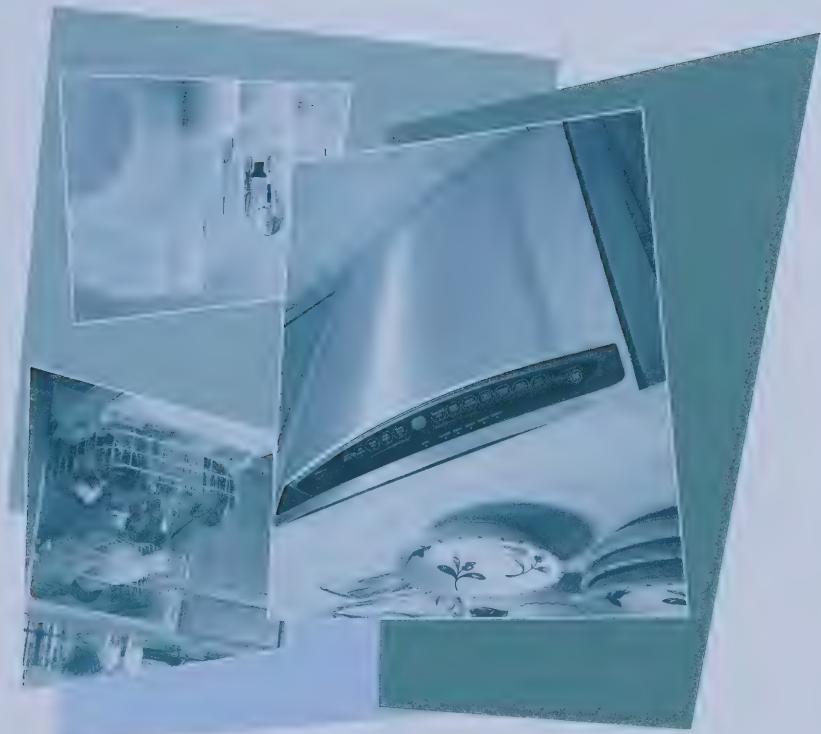
Selon l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers (CAMA), le secteur canadien de l'électroménager a connu en 2002 une croissance de 12,2 %, ce qui représente 3,5 millions d'appareils. Cette progression, qui n'avait pas été observée depuis des décennies, est principalement attribuable à la construction domiciliaire et à la vente de maisons. La construction principalement neuves a enregistré une hausse de 25,9 %, les entrepreneurs ayant mis en chantier 205 000 habitations, maisons de ville et copropriétés pendant l'année. Les résultats de décembre, annuels et des saisonsnaliés, indiquent 1 98 500 mises en chantier, ce qui porte les experts de ce secteur d'activités à croire que cet essor se maintiendra en 2003. Au chapitre de la vente de maisons, plus de 296 000 habitations avaient été vendues dans les principaux marchés à la fin d'année, soit une augmentation de plus de 10,2 %. Cette activité dans la vente de maisons et la vente d'habitations neuves s'explique par des taux d'intérêt peu élevés, la création d'emplois et l'accroissement des revenus.

Résultats d'exploitation - vue d'ensemble						
Faits saillants de l'exercice	En 2002, la Société a retrouvé la voie de la rentabilité, déclarant un bénéfice net de 1,1 millions de dollars (0,56 \$ par action) sur des ventes de 665 millions de dollars. Au cours de l'exercice précédent, elle avait enregistré une perte nette de 4,0 millions de dollars, principalement en raison d'une grève de 10 semaines à ses installations de Montréal et de la compression des frais de restauration et de démarage ponctuels. Le retour à la pleine production et le lancement de nouveaux produits, jumelés à la vigueur du marché au pays, ont permis à la Société de renverser la vapeur.					
(en millions de \$, sauf les sommes par action)	Bénéfice	Bénéfice d'exploitation	Ventes	Bénéfice net par action	Bénéfice net par action	les sommes par action
Mars 2001	138,9 \$	1,4 \$	0,8 \$	0,07 \$	0,04 \$	
Juin 2001	130,4	(6,4)	0,8 \$	0,07 \$	0,04 \$	
Septembre 2001	168,7	(4,2)	0,3	(0,1)	(0,02)	
Décembre 2001	179,1	0,5	0,5	0,02	(0,02)	
Total en 2001	617,1	(4,2)	(4,0)	(0,21)	(0,20)	
Mars 2002	136,7 \$	0,6 \$	0,2 \$	0,03 \$	0,01 \$	
Juin 2002	175,5	5,1	2,9	0,26	0,15	
Septembre 2002	170,6	3,5	1,9	0,18	0,10	
Décembre 2002	182,4	10,2	6,1	0,50	0,30	
Total en 2002	665,2	19,4	11,1	0,97	0,56	

Les résultats comparatifs de 2002 et 2001 par trimestre sont les suivants :

En 2002, la Société a retrouvé la voie de la rentabilité, déclarant un bénéfice net de 1,1 millions de dollars (0,56 \$ par action) sur des ventes de 665 millions de dollars. Au cours de l'exercice précédent, elle avait enregistré une perte nette de 4,0 millions de dollars, principalement en raison d'une grève de 10 semaines à ses installations de Montréal et de la compression des frais de restauration et de démarage ponctuels. Le retour à la pleine production et le lancement de nouveaux produits, jumelés à la vigueur du marché au pays, ont permis à la Société de renverser la vapeur.

En 2002, la Société a retrouvé la voie de la rentabilité, déclarant un bénéfice net de 1,1 millions de dollars (0,56 \$ par action) sur des ventes de 665 millions de dollars. Au cours de l'exercice précédent, elle avait enregistré une perte nette de 4,0 millions de dollars, principalement en raison d'une grève de 10 semaines à ses installations de Montréal et de la compression des frais de restauration et de démarage ponctuels. Le retour à la pleine production et le lancement de nouveaux produits, jumelés à la vigueur du marché au pays, ont permis à la Société de renverser la vapeur.



La clémation d'un climat de travail positif porte fruit. L'an dernier, nous avons réalisé une réduction du taux d'attrition de nos employés. Pour l'organisation, le fait de perdre des employés cause un lot énorme, car il faut des mois ou des années pour recruter et former un nouveau candidat qui n'offre pas un rendement aussi efficace que l'employé qui nous a quitté. Nous avons constaté, avec beaucoup de satisfaction, que notre taux d'attrition connaît une baisse régulière et importante sur de nombreuses années. Nous continuons de tirer profit de cette culture de travail positive chez Camco et d'évaluer notre rendement. Pour terminer, nous désirons vous remercier de votre appui en 2002. Nous entrepreneurs l'année 2003 en mettant clairement l'accent sur nos priorités – intensifier notre croissance au Canada, considérer notre position de principal fournisseur de séchues à GECF, et régler la question stratégique des options concernant l'usine de Hamilton.

Le succès remporté par la Société en 2002 répose essentiellement sur la créativité, l'énergie et la persévérance de l'équipe de Camco. Le secteur de l'électroménager regorge de défis et, chez Camco, nos attentes les uns envers les autres sont très élevées. Cependant, lorsqu'e la culture adéquate est en place, il peut être amusant de stimuler un défi. Nous encourageons notre personnel à courir des risques et à mettre à l'essai de nouveaux concepts, et prenons le temps de célébrer nos réussites. Nous faisons activement la promotion du travail en équipe, tout en reconnaissant que l'exécution de nouveaux projets complexes, comme le service de livraison à domicile, exige la participation de beaucoup d'employés provenant de nombreuses fonctions différentes. Nous attachons de l'importance à l'équilibre entre la vie familiale et la vie professionnelle car nous sommes conscients que des employés bien équilibrés constituent notre ressource la plus importante.

Au chapitre du service pres-vente et des pièces, nous prévoyons une autre année de déclin. Dans ces deux secteurs d'activités, le déficit demeure le même, c'est-à-dire positionner Gmacco à titre de chef de file du service pres-vente au Canada, tout en restucturer l'organisation en fonction des exigences du marché.

Dans le secteur des échelles, nous avons étudié avec d'autres partenaires, notre stratégie d'implantation dans le marché. Nous continuons également de travailler sur nos partenaires de livraison à domicile, ainsi que sur nos technologies Web, lesquelles permettent à notre service de toucher à tout le marché. Nous continuons également de miser sur la valeur et de les aider à accroître leur part de marché. Nous continuons également de miser sur nos partenaires de travailleur en toute transparence avec Camco. Au chapitre des produits, nous continuons de tirer profit du système de GECP afin de nous procurer les produits les plus concurrentiels à l'échelle mondiale. Nous continuons d'offrir des produits à valeur ajoutée et de miser sur l'efficacité supérieure de la matière GE.

En ce qui concerne le secteur des échelles destinées à l'exportation, notre stratégie est simple – tirer profit de notre position de fournisseur de premier plan des échelles à GECP en poursuivant nos investissements dans les innovations, les coûts et la qualité. Au cours des prochaines années, le secteur des échelles sera le point de mire de nos investissements, alors que nous devons doter notre Camco de la meilleure offre de produits plus en plus, le défi le plus important dans un marché de l'électroménager où se mondialise de plus en plus, le défi le plus important du secteur électronique actuel. L'usine n'est pas viable. Par conséquent, la Société étudie actuellement quatre options, notamment la mise au point de produits supplémentaires, la poursuite de la production à coûts modérés, la vente ou la fermeture des installations.

En 2003, les priorités de Camco sont les suivantes : intensifier sa croissance dans le marché canadien, accroître son volume d'exportations de sécheries et concentrer son attention sur les questions stratégiques auxquelles sont confrontés l'usine de Hamilton et le secteur du service après-vente.

Priorités en 2003

une bonne cadence au cours de cette année de fabrication. En 2002, Camco a abandonné la superposition des réfrigérateurs à compartiments fabriqués de 16 et de 18 pi³. La décision suppose des réfrigérateurs à compartiments fabriqués de 16 et de 18 pi³. La décision d'absoudre la production de ces produits a été prise en 1999 suite à l'adoption des nouvelles normes par Ressources naturelles Canada (NRCan) exigeant une réduction de 30 % de la consommation d'énergie au plus tard en décembre 2002. Les investissements requis pour que Camco puisse se conformer à ces normes ne pouvaient être justifiés et, suite à notre demande, aucun appui de ce type n'est maintenant fabriqué au Canada.





à celui de 2001, mais tout de même inférieur au niveau record établi en 2000. Camco a l'intention de continuer d'accroître sa part du marché des séchues de GECP en misant sur la qualité, les malheureusement, les produits fabriqués à l'usine de Hamilton et destinés à l'exportation n'ont pas connu le même succès en 2002. Les ventes de réfrigérateurs Han-di-Hi-te à GECP se sont maintenues au même niveau qu'en 2001, ce qui représente un rendement décevant. Les ventes de réfrigérateurs CustomStyle constituent une déception, étant de beaucoup inférieures au volume minimum contractuel convenu avec GECP.

Service après-vente et contrats d'entretien

Le marché de la réparation des électroménagers au Canada a pourvu son déclin en 2002. Ce recul s'explique principalement par deux facteurs importants. Tout d'abord, la fiabilité des électroménagers s'est considérablement améliorée au cours de la dernière décennie, ce qui s'est traduit par une baisse de la demande pour des spécialistes de service ou des pièces de rechange. Ensuite, le prix des électroménagers a connu une chute si substantielle ces dernières années que rentable pour la Société. Demainement, nous avons mis l'accent sur la croissance des ventes depuis plusieurs années, le secteur des Contrats d'entretien de Camco représente un ajout dans les canaux et les produits ne laissant pas partie du marché des électroménagers. Dans le but d'exploiter au maximum ces occasions de croissance, nous avons annoncé le 6 janvier 2003 la fondation de Comerclo Services Inc. Cette nouvelle organisation est le fruit de la fusion d'administrations de Comerclo Brokerage Plus Inc., et de l'actif d'Eastern Warrenty Inc. Nous sommes enthousiasmés par les possibilités de croissance qui s'offrent à cette nouvelle entreprise intégrée et espérons en relier des avantages substantiels à titre d'actions niales.

Exploration des usines

En 2002, les activités manufacturières se sont bien déroulées dans les usines de Montréal et de Hamilton. À Montréal, l'accroissement de la productivité a permis de compenser les réductions d'importantes améliorations de la qualité ont été réalisées aux séchues et aux lave-vaisselle, comme en témoigne la réduction de 15 % enregistrée par GECP dans le taux de ses appels de service aux E.-U., lequel était déjà très bas, pour les séchues.

De plus, les usines de Guelph ont fabriqué 15 % de plus que l'année dernière, tout en maintenant une qualité élevée et en réduisant les coûts de marché.

Ventes d'électroménagers au Canada

Le exercice finançier de 2002 est beaucoup plus positif pour Camco, puisque la Société a retrouvé la voie de la rentabilité après les difficultés rencontrées en 2001. Ce rendement s'explique principalement par la vigueur du marché canadien de l'électroménager, un fort volume de ventes, la stabilité de l'exploitation dans les deux usines et l'accroissement continu sur les coûts.

Veremos a aplicação das estratégias da seção anterior.

Historie de Camagüey. Pórtale de Compasants Électronica

que se realizó en el marco de las reuniones de la Comisión de Coordinación de la Caja de Pensiones para la Vejez y de las Personas con Discapacidad.

Ventes à l'exportation

Les énergies et les exportations de notre usine de Montréal ont retrouvé leur vitalité de croisière en 2002. Nos ventes à l'exportation de séchères à GE ont atteintes 71 000 appareils, volume de beaucoup supérieur à l'ensemble augmenté de notre usine de Montréal. Les ventes à l'exportation de séchères à GE ont considérablement augmenté pour atteindre 71 000 appareils, volume de beaucoup supérieur au tout 2002.

REVUE QUADRILLIAIRE

EXPLOITATION		en milliers de dollars		en milliers de dollars	
Venues de produits et de services	665 238 \$	617 182 \$	697 196 \$	638 336 \$	
Benefice pour l'exercice	11 121	(3 995)	14 091	5 544	
Portionnage des ventes	1,7%	(0,6%)	2,0%	0,9%	
Benefice par action	0,56	(0,20)	0,70	0,28	
Rendement des capitaux propres	27,5%	(13,6%)	39,1%	7,2%	
Dividendes	-	-	2 800	1 200	3 600
Dividendes par action	0,14	-	0,06	0,06	0,18
BLAIS					
Fonds de roulement	(16 376)	(30 809)	(12 668)	(8 441)	
Immobilisations	77 812	88 419	91 789	94 004	
Capitalux propres	37 442	37 442	37 442	37 442	
Actions ordinaires	2 950	(8 171)	(1 376)	39 743	
Benefices non repartis	40 392	29 271	36 666	77 185	
Nombre d'actions en circulation	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000
Value comparable par action	2,02	1,46	1,80	3,86	
(en milliers)					



La Société

Depuis son incorporation en 1977, Camco Inc. est devenue le plus important fabricant, distributeur, exportateur et réparateur d'électroménagers du Canada.

Camco possède des installations manufacturières à Hamilton (Ontario) et à Montréal (Québec) où elle fabrique des cuisinières, des réfrigérateurs, des lave-vaissele et des sécheuses. Elle dispose également d'un réseau de service après-vente, administré par son Centre de service à la clientèle de Moncton (Nouveau-Brunswick), regroupant des techniciens formés à l'usine qui assurent un service de réparation à domicile au Canada d'un océan à l'autre.

rapport annuel de 2002



Whisperer Business Reference Library
University of Alberta
3-18 Business Building
Edmonton, Alberta T6G 2R6